

**LE SÉNAT**

**THE SENATE**

**MEXIQUE :  
L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA  
(Volume 3)**

Rapport du Comité sénatorial permanent  
des  
affaires étrangères

*Président*

L'honorable Peter Stollery

*Vice-président*

L'honorable Consiglio Di Nino

Mars 2004

Les deux premiers volumes du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères

**Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne  
(Volume 1)**

**Le dollar à la hausse : Explications et impacts économiques  
(Volume 2)**

peuvent être téléchargés à l'adresse suivante :  
<http://www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp>

Pour plus de renseignements, prière de nous contacter  
par courriel : [foraffetrang@sen.parl.gc.ca](mailto:foraffetrang@sen.parl.gc.ca)  
par téléphone : (613) 990-0088  
sans frais : 1 800 267-7362  
par la poste : Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères  
Le Sénat, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0A4

## MEMBRES

L'honorable Peter Stollery, *Président*

L'honorable Consiglio Di Nino, *Vice-président*

et

Les honorables sénateurs :

Raynell Andreychuk

\*Jack Austin, C.P.(ou William Rompkey, C.P.)

Pat Carney, C.P.

Eymard G. Corbin

Pierre De Bané, C.P.

John Trevor Eyton

Jerahmiel Grafstein

Alasdair Graham, C.P.

\*John Lynch-Staunton (ou Noël Kinsella)

Frank W. Mahovlich

Vivienne Poy

Herbert Sparrow

\* Membres d'office

En plus des sénateurs indiqués ci-dessus, les honorables sénateurs Gérald A. Beaudoin, Roch Bolduc, Maria Chaput, Joseph Day, Edward M. Lawson, Rose-Marie Losier-Cool, Paul J. Massicotte, Pana Merchant, Gerard A. Phalen, Raymond Setlakwe, David P. Smith, C.P., et Terry Stratton étaient également membres du Comité ou ont participé à ses travaux sur cette étude au cours de la deuxième ou troisième session de la trente-septième législature.

*Personnel de la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement :*

Peter Berg, analyste

Michael Holden, analyste

*Le greffier du Comité*

François Michaud

## ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 10 février 2004 :

L'honorable sénateur Stollery propose, appuyé par l'honorable sénateur Maheu,

**QUE** le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à : a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement des différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce;

**QUE** les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la deuxième session de la trente-septième législature soient renvoyés au Comité; et

**QUE** le Comité présente son rapport final au plus tard le 30 juin 2004; et que le Comité conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion des résultats de son étude contenu dans son rapport final et ce jusqu'au 31 juillet 2004.

Après débat,

La motion, telle que modifiée, mise aux voix, est adoptée.

Paul Bélisle  
*Greffier du Sénat*

# TABLE DES MATIÈRES

	Page
<b>AVANT - PROPOS</b> .....	<b>I</b>
<b>RECOMMANDATIONS</b> .....	<b>III</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
<b>LE MEXIQUE, DIX ANS APRÈS L'ALENA</b> .....	<b>3</b>
A. LES AVANTAGES DU LIBRE-ECHANGE .....	3
1. <i>Le commerce du Mexique avec ses partenaires de l'ALENA a augmenté</i> .....	3
2. <i>L'investissement étranger direct au Mexique a pris son essor</i> .....	4
3. <i>L'ALENA a contribué à la performance globale de l'économie mexicaine</i> .....	5
4. <i>Toute la performance de l'économie mexicaine depuis 1994 ne saurait être attribuée à l'ALENA</i> .....	8
B. CRITIQUE DE L'ALENA ET DÉFIS À RELEVER POUR LE MEXIQUE .....	9
1. <i>Le ralentissement de la croissance économique</i> .....	10
2. <i>Les préoccupations concernant l'emploi, les salaires et la pauvreté</i> .....	10
3. <i>La persistance des disparités régionales</i> .....	11
4. <i>Les profondes répercussions sur l'agriculture</i> .....	12
5. <i>L'émigration demeure préoccupante</i> .....	14
6. <i>Pourquoi l'ALENA ne peut être tenu responsable de tous les maux du Mexique</i> .....	15
<b>STIMULER LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT</b> .....	<b>17</b>
<b>ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE</b> .....	<b>17</b>
A. LIENS ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE SUR LES PLANS DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT .....	17
B. LES DIFFICULTÉS QUE POSE LE RESSERREMENT DE NOS RELATIONS ÉCONOMIQUES .....	19
1. <i>Faiblesse de l'économie mexicaine</i> .....	20
2. <i>Les réformes structurelles du Mexique sont au point mort</i> .....	21
3. <i>Les entreprises canadiennes demeurent axées essentiellement sur l'économie américaine</i> .....	22
4. <i>Les défis que présente le secteur agricole</i> .....	22
C. PERSPECTIVES D'AVENIR .....	22
<b>CHANCES DE RESSERREMENT DE LA COLLABORATION SUR LES QUESTIONS ÉCONOMIQUES QUI CONCERNENT L'ENSEMBLE DE L'AMÉRIQUE DU NORD</b> .....	<b>25</b>



## AVANT - PROPOS

Bien que l'ALENA ait sans l'ombre d'un doute procuré des bienfaits économiques au Mexique, il est un parfait exemple des difficultés que peuvent présenter des accords de libre-échange entre des pays en développement et des pays développés, tout particulièrement dans le domaine de l'agriculture.

En quelques chiffres, au Mexique, environ trente pour cent de la population travaille dans le secteur de l'agriculture. Au Canada et aux États-Unis, seulement deux pour cent de la population travaille dans ce secteur. Au Mexique, où il est difficile d'obtenir des statistiques précises, on estime à quatre pour cent la part de la population travaillant dans le secteur de l'agriculture commerciale. Les vingt-six pour cent restants travaillent dans le secteur de l'agriculture de subsistance : ils cultivent de petits lopins de terre pour nourrir leur famille et vendent le surplus sur les marchés locaux.

Les propriétaires de fermes commerciales, qui représentent une toute petite fraction des quatre pour cent de la population travaillant dans ces mêmes fermes, ont réussi, probablement encouragés par leurs homologues canadiens et américains, à convaincre le gouvernement mexicain de signer un accord de libre-échange sur l'agriculture qui ouvrirait les marchés canadien et américain aux exportations agricoles mexicaines. Cet accord ouvrirait également le marché mexicain aux exportations agricoles canadiennes et surtout américaines, ce qui a résulté en la ruine des vingt-six pour cent de Mexicains qui travaillaient dans l'agriculture locale et de subsistance.

Parlant espagnol, et ayant souvent eu l'occasion de voyager à travers ce qu'on appelle l'Amérique latine, je connais bien la diversité sociale et politique de cette région. Lors de la récente visite du Comité au Mexique, des membres du Congrès mexicain des trois principaux partis m'ont déclaré que, dans de très nombreux villages, les hommes s'en étaient allés et que de très bonnes terres étaient laissées à l'abandon. Ils ont ajouté que de nombreuses régions rurales étaient affligées par cette calamité.

Où ces hommes sont-ils donc allés?

On pourra trouver la réponse à cette question dans les témoignages que le Comité a entendus, ou dans les rues de Mexico, pour qui sait être observateur. J'ai été frappé par l'énorme augmentation qu'a connue le nombre de mendiants dans les rues de Mexico, où je ne m'étais pas rendu depuis plus de dix ans. La preuve la plus convaincante, à mon avis, que le Comité se soit vu fournir est que, contrairement à ce que les partisans de l'ALENA avaient promis, à savoir une réduction de l'immigration illégale aux États-Unis, ce sont désormais 500 000 Mexicains pauvres qui, chaque année, franchissent illégalement, et souvent au risque de leur vie, la frontière des États-Unis. Tous les témoins se sont entendus pour déclarer que ce chiffre est formidablement plus élevé que ce qu'il était il y a dix ans ce cela. On nous a également indiqué que ces Mexicains, désormais, ne restaient plus en Californie ou dans les autres régions où ils avaient traditionnellement l'habitude de s'établir, mais qu'ils se dispersaient maintenant sur l'ensemble du territoire américain. Imaginez un peu : 500 000 Mexicains sans papiers, et sans droits, errant chaque année à travers les États-Unis à la recherche d'un emploi.

Pour conclure, ce rapport sur le Mexique constitue le troisième chapitre de l'étude approfondie que le Comité a consacrée aux accords de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis aux effets des variations du taux de change sur le commerce entre le Canada et les États-Unis, ainsi qu'à l'ALENA. Cette étude m'a donné l'occasion d'apprendre beaucoup de choses que j'ignorais, et j'étais pourtant déjà membre de ce Comité lorsqu'il s'est penché sur l'ALE, puis sur l'ALENA. Il n'existait pas alors d'Organisation mondiale du commerce. D'après moi, les dispositions prises d'un commun accord en 1988 afin de résoudre les différends commerciaux entre le Canada et les États-Unis se sont révélées être un échec. Il suffit pour s'en convaincre de penser au bois d'œuvre ou à la Commission

canadienne du blé. De plus, de nombreux témoins ont fait observer que l'augmentation de nos exportations vers les États-Unis, qui sont passées de 76 à 86 pour cent, était en fait due au taux de change ainsi qu'à une forte économie américaine entraînant dans son sillage nos exportations. Et vingt-cinq pour cent de nos exportations sont constituées d'automobiles et de pièces d'automobiles régies par le Pacte de l'automobile de 1965, qui n'a rien à voir avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Cela dit, les personnes qui déclarent que nous devrions nous retirer de l'Accord de libre-échange me laissent dubitatif. Devrions-nous rétablir les barrières douanières que nous avons abolies en 1998? Elles n'étaient, de toute façon, pas très élevées. Le fait est que le monde a changé. Les avantages, ou les inconvénients, présentés par l'ALE sont aujourd'hui choses du passé. Il est clair pour moi que nous devons désormais nous concentrer sur les négociations commerciales multilatérales qui sont actuellement en cours sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce.

Les agriculteurs qui cultivent pour leur subsistance ne seront jamais protégés par des accords de libre-échange régionaux, car la puissance des intérêts agricoles l'emportera toujours sur eux. Mais il est possible que les choses changent avec les accords multilatéraux, et le Mexique y compte bien. Il convient d'appliquer des règles strictes à l'agriculture commerciale afin d'éviter que des cargaisons entières de maïs américain subventionné ne soient vendues au Mexique aux dépens de Mexicains indignés de perdre ainsi leur moyen de subsistance traditionnel. Il faut également trouver un moyen de protéger des centaines de millions d'agriculteurs qui vivent dans la pauvreté. Le Canada, après tout, protège bien ses producteurs de lait et de poulets. C'est tout un défi qu'il nous faudra relever. Les experts en commerce estiment que les pourparlers de Doha, qui portent sur l'agriculture, pourraient bien durer une dizaine d'années. Mais il nous faut en passer par là.

Je souhaiterais, au nom de tous les membres du Comité des affaires étrangères, exprimer toute ma gratitude à M. François Michaud, greffier du Comité; à MM. Peter Berg et Michael Holden de la Direction de la recherche de la Bibliothèque du Parlement; ainsi qu'à tous les sténographes, interprètes, traducteurs, éditeurs et membres du personnel de soutien, pour leur importante contribution à la présente étude. Je souhaiterais également remercier le personnel de l'Ambassade du Canada à Mexico, et plus particulièrement M. l'Ambassadeur Gaëtan Lavertu, Mme Heidi Kutz, M. Christophe Leroy, Mme Adriana Caudillo et tous ceux qui nous ont aidé à faire de ce voyage et de cette étude un succès.

Le président,  
Peter Stollery

## RECOMMANDATIONS

### **Recommandation 1 :**

Que, de façon à diversifier son propre commerce extérieur, le gouvernement du Canada étudie attentivement les succès que le Mexique a obtenu lors de ses négociations d'accords de libre-échange hors de l'ALENA et qu'il utilise l'expérience mexicaine pour créer un étendu réseau canadien d'arrangements de libre-échange.

### **Recommandation 2 :**

Que le gouvernement du Canada accroisse ses efforts en vue de développer sensiblement tous les aspects des relations entre le Canada et le Mexique, incluant les échanges académiques, culturels et sportifs. À cette fin, il faudrait envisager :

- de mieux faire connaître le Mexique au Canada et le Canada au Mexique;
- de promouvoir un resserrement des liens entre les entreprises, les organismes publics et les ONG du Canada et du Mexique.

### **Recommandation 3 :**

Que, compte tenu de l'importance accrue des relations économiques entre le Canada et le Mexique, une Association parlementaire Canada-Mexique soit officiellement créée et bénéficie d'un financement complet.

### **Recommandation 4 :**

Que le Gouvernement du Canada, ses fonctionnaires supérieurs et ses législateurs saisissent toutes les occasions offertes pour échanger avec les fonctionnaires et législateurs mexicains dans des domaines d'expérience concernant toutes les réformes structurelles envisagées par le Mexique.

### **Recommandation 5 :**

Que des hauts fonctionnaires canadiens entament des pourparlers avec leurs homologues mexicains pour explorer la faisabilité d'approches communes au règlement, par la coopération, des problèmes économiques et des problèmes de sécurité liés au commerce de l'Amérique du Nord identifiés dans le présent rapport. Si les perspectives se révélaient favorables, des propositions concrètes pourraient alors être soumises aux autorités américaines concernées.

### **Recommandation 6 :**

Que, afin de plus efficacement présenter ses questions, ses inquiétudes et ses propositions (y compris celles figurant dans la Recommandation 4 ci-dessus) aux principaux décideurs américains, le gouvernement du Canada mette immédiatement en œuvre la Recommandation 10 formulée par le Comité dans son rapport de juin 2003 sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis (Accès incertain : Les conséquences des

mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne) qui demandait au gouvernement d'établir un bureau parlementaire à Washington afin d'aider les parlementaires canadiens à collaborer avec les législateurs et les hauts fonctionnaires américains.

## **MEXIQUE – L'AUTRE PARTENAIRE DU CANADA AU SEIN DE L'ALENA**

### **INTRODUCTION**

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est souvent perçu comme une double relation bilatérale dont les États-Unis occuperaient le centre. Il est facile de comprendre pourquoi : le commerce entre le Canada et les États-Unis, évalués à 531 milliards de dollars en 2003, représentait 60,6 p. 100 de tous les échanges à l'intérieur de la zone ALENA, tandis que le commerce entre le Mexique et les États-Unis en représentait 37,7 p. 100 (330 milliards de dollars).

Les relations entre le Canada et le Mexique, par contre, sont souvent négligées. Soixante ans ont passé depuis que le Canada et le Mexique ont établi des relations diplomatiques, mais les échanges entre les deux pays n'ont constitué en 2003 que 1,6 p. 100 – soit environ 14,4 milliards de dollars – du commerce dans le cadre de l'ALENA.

Malgré ces données, le Mexique est considéré comme un pays important pour le Canada. D'abord, son expérience est utile pour évaluer les succès et les échecs de l'ALENA, premier accord de cette nature à allier pays en développement et pays industrialisés. Étant donné qu'il était protégé par des droits de douane relativement élevés avant la conclusion de l'ALENA, le Mexique a été, et de loin, le pays le plus touché par l'accord commercial.

Une grande partie du présent rapport, qui découle des audiences tenues par le Comité à Ottawa et à Mexico, est consacrée à l'évaluation des répercussions de l'ALENA sur le Mexique, dix ans après la conclusion de cet accord commercial. Le rapport décrit les avantages de l'accord pour ce pays et traite de préoccupations importantes liées à l'ALENA qui ont été soulevées pendant les délibérations du Comité. Les témoignages entendus ont clairement révélé qu'on ne saurait attribuer entièrement à l'ALENA tout ce que la performance du Mexique a eu de positif et de négatif depuis la mise en place de cet accord.

Le Mexique est également important parce que les relations économiques entre le Canada et le Mexique ont connu une croissance appréciable depuis la conclusion de l'ALENA, en janvier 1994. Comme des interlocuteurs l'ont signalé au Comité au Mexique, l'ALENA a eu l'effet psychologique souhaité : faire des deux pays des entités qui comptent l'une pour l'autre.<sup>1</sup> En effet, le commerce bilatéral a progressé de 156 p. 100 tandis que l'investissement canadien au Mexique a triplé depuis 1994.

L'augmentation du commerce bilatéral et de l'investissement depuis les premiers jours de l'ALENA a été d'une ampleur telle que le Mexique est désormais l'un des 11 pays que le gouvernement du Canada juge prioritaires pour le développement de son commerce international. Les dix autres sont les membres du G-8 (autres que le Canada)<sup>2</sup>, la Chine, l'Inde et le Brésil. Le Mexique est considéré comme un pays hautement stratégique pour le Canada, qui cherche à multiplier les occasions d'affaires aux quatre coins de la planète. Le rapport propose un instantané des relations entre le

---

<sup>1</sup> Par exemple, le Comité a appris que le Canada reçoit maintenant plus de 11 000 étudiants mexicains par année dans ses universités et collèges.

<sup>2</sup> Les pays du G-8 sont les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, l'Italie, le Japon, la Russie et le Canada.

**MEXIQUE :**  
**L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

Canada et le Mexique en matière de commerce et d'investissement et traite des défis qui se présentent dans ces relations.

Il importe de signaler un dernier point, au sujet de l'importance du Mexique : comme plusieurs témoins l'ont dit au Comité, le Mexique constitue un utile « contrepois » aux États-Unis. Le Canada et le Mexique partagent des préoccupations analogues au sujet de leur souveraineté et bon nombre de leurs points de vue en politique étrangère correspondent bien. Les témoins ont dit en somme que des relations solides et dynamiques avec le Mexique permettraient aux deux pays de coordonner leurs approches des enjeux nord-américains avant d'entamer des entretiens avec les États-Unis. Ainsi, les deux pays pourraient appliquer plus efficacement leurs stratégies nord-américaines communes. Le dernier chapitre du présent rapport évalue les perspectives d'une intensification des efforts de coopération dans les dossiers économiques nord-américains, notamment du point de vue mexicain.

## **LE MEXIQUE, DIX ANS APRÈS L'ALENA**

Depuis le milieu des années 1980, le Mexique a opéré une transition frappante, car son marché relativement fermé s'est transformé en l'une des économies les plus ouvertes du monde. L'adhésion à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1986, a été un point tournant dans la stratégie économique du Mexique, car le commerce international est devenu un élément clé dans sa recherche d'une croissance économique durable. Les accords internationaux de libre-échange ont été perçus comme un moyen de promouvoir la compétitivité de l'industrie et la création d'emplois, évolution complémentaire des mesures prises sur le plan intérieur pour déréglementer l'activité commerciale et favoriser l'investissement.

Lorsque l'ALENA a été mis en place, en 1994, il a engagé irrémédiablement le Mexique dans la voie de la libéralisation de son économie. Au cours de sa mission d'observation au Mexique, le Comité a appris que l'ALENA était un élément clé d'un vaste ensemble de réformes économiques et politiques comportant en outre d'importantes réformes structurelles et institutionnelles. Des progrès en matière de réforme semblent toutefois plus difficiles à obtenir dans des domaines tels que l'énergie, la fiscalité, l'emploi et la justice.

Rares étaient ceux qui auraient prédit, il y a dix ans, que le Mexique deviendrait l'un des grands pays commerçants du monde et le premier de l'Amérique latine. Ce résultat est en grande partie attribuable à l'ALENA. Les États-Unis et le Canada ont assuré la très grande majorité de la croissance du commerce du Mexique depuis le début des années 1990. Comme M. Carlos Piñera (chef du Bureau mexicain de l'ALENA au Canada) l'a fait savoir au Comité, l'ALENA était, à sa signature<sup>(3)</sup>, l'accord de libre-échange le plus complet au monde. Ainsi, il a été le premier à couvrir des questions comme l'investissement, les services, les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle.

M. Piñera a fait observer que l'ALENA avait été, depuis son adoption, la pierre angulaire du processus de libéralisation du commerce au Mexique. Il a stimulé la croissance du commerce et, en attirant des investissements étrangers directs (IED) en Amérique du Nord, il a rendu les économies de la région plus concurrentielles et favorisé les forces régionales dans des secteurs économiques clés comme l'automobile, l'électronique et les textiles.

### **A. Les avantages du libre-échange**

#### **1. Le commerce du Mexique avec ses partenaires de l'ALENA a augmenté**

Au niveau le plus élémentaire, l'objectif des accords de libéralisation du commerce est d'accroître les interactions commerciales et économiques entre les pays signataires. Dans cette optique, comme l'a affirmé M<sup>me</sup> Andrea Lyon (directrice générale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international), l'ALENA a été un franc succès pour le Mexique. Le Comité a appris que, de 1990 à 2003, les importations et les exportations du Mexique avaient augmenté d'environ 300 p. 100. Avant tout grâce à la hausse de ses échanges avec le Canada et les États-Unis, mais aussi du fait des ententes commerciales qu'il a conclues avec trente autres pays, le Mexique est devenu le pays commerçant le plus important en Amérique latine et il a accédé au huitième rang des exportateurs et au septième rang des importateurs dans le monde.

---

3 Il importe de noter que les accords de libre-échange varient grandement. Ce sont les pays qui les négocient qui en déterminent la portée.

## **MEXIQUE : L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

Bien que tous les témoins n'aient pas été disposés à mettre cette croissance au seul crédit de l'ALENA, aucun n'a nié que l'ALENA eût joué un rôle important. Même si le commerce du Mexique avec le reste de l'Amérique du Nord connaissait déjà une vigoureuse croissance avant la ratification de l'ALENA, le mouvement s'est accéléré après 1994. Les données canadiennes et américaines sur les importations montrent que, en dollars canadiens, les exportations mexicaines vers le marché de l'ALENA ont plus que quadruplé depuis la mise en place de l'accord, car elles sont passées de 55,2 milliards de dollars en 1993 à 205,7 milliards en 2003. Le Mexique se retrouve donc de plus en plus étroitement lié à l'économie nord-américaine.

### **2. L'investissement étranger direct au Mexique a pris son essor**

Il ne fait pas de doute que l'ALENA a permis une poussée d'investissement étranger direct dont le Mexique avait grand besoin. L'accord a non seulement levé les obstacles à l'investissement (par l'incorporation, innovatrice, à l'entente commerciale d'un chapitre complet sur le sujet), mais aussi lancé aux autres pays du monde un signal positif au sujet des perspectives d'investissement au Mexique. M. Marvin Hough (vice-président régional – Amérique latine, Exportation et développement Canada) a affirmé que le Mexique était désormais considéré comme un pays propice pour les investissements, en grande partie grâce à la stabilité économique et à la confiance implicite que l'ALENA a données à l'économie mexicaine.

Parmi les économies émergentes, le Mexique est aujourd'hui au troisième rang des plus importantes destinations de l'investissement étranger direct. Il est vrai que l'investissement était à la hausse déjà à la fin des années 1980 et au début des années 1990, mais le mouvement s'est accéléré après la mise en œuvre de l'ALENA. Pour donner des chiffres concrets, l'IED au Mexique totalisait 40,6 milliards de dollars américains en 1993. En 2002, il avait fait un bond de 279 p. 100, atteignant 154 milliards<sup>(4)</sup>. Depuis 1994, l'apport annuel moyen en capital frôle les 14 milliards de dollars américains, ce qui est trois fois plus que le montant que le Mexique a reçu annuellement pendant les sept années qui ont précédé la mise en œuvre de l'accord commercial régional.

Le Canada et les États-Unis sont la source principale de l'IED au Mexique, mais la rapide croissance de l'investissement ne tient pas uniquement à l'augmentation de l'apport en provenance de ces deux pays. Si rapide qu'ait été la croissance de l'investissement provenant de ses partenaires de l'ALENA, l'investissement venant de l'extérieur de l'Amérique du Nord a progressé encore plus vite. Le Mexique a notamment bénéficié d'une rapide croissance de l'IED venant de l'Union européenne (UE). Selon les estimations préliminaires de 2003, l'Union européenne a assuré cette année-là 37,3 p. 100 de l'investissement au Mexique, en progression sur les 17,8 p. 100 de 2002.

En outre, le Comité a appris que l'apport en capitaux avait augmenté non seulement en volume, mais aussi en qualité. M. Carlos Piñera a signalé que l'investissement étranger au Mexique avait facilité les transferts de savoir et de technologie sur une grande échelle, permettant aux entreprises de moderniser leurs processus de production et d'accroître les compétences de leurs travailleurs. Au Mexique, des interlocuteurs ont abondé dans le même sens, affirmant que les investisseurs étrangers avaient apporté des machines et de l'équipement, dispensé de la formation aux travailleurs et appliqué les normes internationales au secteur manufacturier mexicain. L'IED a également aidé à ouvrir le secteur commercial et financier du Mexique.

---

4 Données statistiques de l'ONU.

### **3. L'ALENA a contribué à la performance globale de l'économie mexicaine**

L'ALENA peut être considéré comme une réussite pour le Mexique dans la mesure où il y a contribué à la croissance du commerce et de l'investissement. Toutefois, comme on l'a fait remarquer au Comité, l'échange de biens et de services et l'investissement ne sont pas l'objectif ultime des accords de libéralisation des échanges. M<sup>me</sup> Sandra Polaski (associée principale et directrice de projet, Projet sur l'équité commerciale et le développement, Dotation Carnegie pour la paix internationale) s'est exprimée en ces termes : « [...] l'augmentation du commerce et de l'investissement n'est pas une fin en soi, mais seulement un moyen pour les partenaires commerciaux de devenir plus efficaces et ainsi de connaître une croissance plus rapide et de s'enrichir. »

Autrement dit, ce n'est pas l'augmentation du commerce et de l'investissement qui donne leur valeur à des accords comme l'ALENA, ce sont les retombées économiques qui en découlent. M<sup>me</sup> Polaski a fait observer que, pour évaluer les effets de l'ALENA sur le Mexique, il fallait regarder au-delà des seuls chiffres du commerce et de l'investissement et s'intéresser plutôt aux résultats concrets que la croissance du commerce et de l'investissement a eus sur l'économie mexicaine. Plus précisément, qu'est-il advenu de la productivité, de l'emploi, des revenus, de la pauvreté et de la croissance économique au Mexique depuis 1994?

Beaucoup de témoins estiment que l'ALENA a été en grande partie une expérience bénéfique pour l'économie mexicaine. Ainsi, M<sup>me</sup> Andrea Lyon a affirmé : « Généralement, l'activité économique et la production ont progressé, ce qui a contribué à la création d'un plus grand nombre d'emplois mieux rémunérés. » Cette opinion est particulièrement répandue chez les fonctionnaires canadiens et mexicains. Par exemple, Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero (ambassadrice du Mexique au Canada) a déclaré que l'ALENA avait été l'un des moteurs de la croissance de l'économie mexicaine. M. Marc Lortie (sous-ministre adjoint, Amériques, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international), qui a comparu deux fois devant le Comité, a attiré l'attention de ce dernier sur la position du gouvernement mexicain : « Son gouvernement [celui du président Fox] dit que si le Mexique s'est développé ces dernières années, c'est grâce à l'ALENA. S'il a prospéré, [...] c'est parce qu'il a ouvert son économie. C'est le sentiment important qui se dégage maintenant de ce pays qui a pris un grand risque il y a dix ans. »

D'autres témoins, notamment ceux que nous avons rencontrés au Mexique, ont parlé avec un enthousiasme plus modéré des avantages globaux de l'ALENA. Beaucoup sont d'avis que les résultats de l'accord, au bout de dix ans, sont au mieux mitigés. Malgré tout, tous pensent que l'ALENA a eu des effets bénéfiques sur le Mexique, même si certains se demandent si ces avantages l'emportent sur les coûts.

Plus particulièrement, il a été largement reconnu que le secteur manufacturier du Mexique est le grand gagnant. Grâce en grande partie au généreux apport d'IED au Mexique, ce secteur s'est modernisé, la production et l'emploi y ont augmenté. Une étude de la fondation Carnegie (*NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*) donne à penser que les diminutions de droits de douane prévues par l'ALENA ont probablement permis la création de 250 000 emplois dans le secteur manufacturier. Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero a également insisté sur la progression de l'emploi dans ce secteur, disant que les exportations de ce secteur étaient devenues la principale source d'emplois au Mexique, puisqu'elles se sont traduites par la création de plus de la moitié des emplois du secteur manufacturier entre 1994 et 2002<sup>(5)</sup>.

---

5 Il importe de signaler ici que, depuis 2000, une partie considérable de l'activité manufacturière des maquiladoras mexicaines (composées en majeure partie d'usines d'assemblage de propriété étrangère) a été soit abandonnée, soit

## **MEXIQUE :** **L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

De plus, l'importance des exportations de produits manufacturés a augmenté tandis que la dépendance à l'égard des exportations de pétrole et d'autres matières premières diminuait de façon radicale. Dans les années 1980, les minéraux et le pétrole représentaient en gros 70 p. 100 des exportations, et les produits manufacturés moins de 25 p. 100. En 2002, la proportion des produits manufacturés était de 89 p. 100 et celle des minerais et du pétrole n'était plus que de 8 p. 100. On a expliqué au Comité que cette diminution des exportations de produits énergétiques, à laquelle a sans doute contribué le vieillissement du matériel mexicain de production d'énergie, avait aidé à mettre l'économie mexicaine à l'abri des effets de la fluctuation des cours mondiaux de l'énergie.

Deuxièmement, l'ALENA a contribué à des gains de productivité considérables au Mexique, où le Comité a appris que la productivité du secteur manufacturier avait progressé de 60 p. 100 depuis 1993, parce que l'ALENA a incité le pays à remédier aux manques d'efficacité de la production. M. Donald MacKay (directeur général, Fondation canadienne pour les Amériques) a informé les membres du Comité que l'usine de Ford au Mexique avait été jugée l'usine d'assemblage de voitures la plus efficace du monde. Selon lui, cette réalisation témoigne des gains de productivité que le Mexique a accumulés jusqu'à maintenant. En outre, M. William Maloney (économiste principal, Banque mondiale, Bureau de l'économiste en chef de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes) a parlé des gains de productivité en agriculture, car même si l'emploi diminue dans ce secteur, sa production et ses exportations continuent d'augmenter.

La productivité est essentielle si on veut améliorer à long terme la compétitivité de l'économie mexicaine et relever les salaires et le niveau de vie. Plus les travailleurs mexicains sont productifs, plus ils deviennent une ressource précieuse. Comme M<sup>me</sup> Polaski l'a expliqué au Comité, la croissance de la productivité « pourrait permettre aux travailleurs mexicains d'être plus concurrentiels dans l'économie mondiale, et, à long terme, se traduire par un relèvement des revenus et un soulagement de la pauvreté ». Des témoins entendus au Mexique ont dit que l'ALENA avait contribué à la création d'emplois relativement bien payés dans ce pays. Le Comité a appris que les salaires versés dans le secteur des exportations sont de près de 40 p. 100 supérieurs à ceux d'autres secteurs de l'économie.

Troisièmement, l'ALENA a irrémédiablement intégré le Mexique à l'économie nord-américaine. Comme le Canada, le partenaire le plus au sud de l'ALENA est devenu de plus en plus dépendant du marché américain comme destination de ses exportations. En 2002, plus de 89 p. 100 des exportations mexicaines sont allées aux États-Unis, en progression sur les 83,1 p. 100 de 1993.

L'établissement de liens économiques plus étroits avec les États-Unis a rapporté d'importants avantages au Mexique. Un certain nombre de témoins ont notamment exprimé l'opinion que l'ALENA avait amorti l'impact de la dévaluation du peso mexicain en 1994-1995, ce qu'on a couramment appelé la « crise du peso »<sup>(6)</sup>. Comme plusieurs témoins l'ont dit, si l'ALENA n'avait pas existé à l'époque, les conséquences de la crise auraient été bien pires pour le Mexique.

En même temps, des liens économiques plus étroits avec les États-Unis supposent que l'économie mexicaine sera davantage en phase avec celle du reste de l'Amérique du Nord. En réalité, l'ALENA a aidé le Mexique à converger vers les États-Unis et le Canada sur le plan de la stabilité macroéconomique. On nous a dit que, au Mexique, les taux d'inflation et d'intérêt étaient relativement

---

déplacée vers l'Amérique centrale et, surtout, vers la Chine. On estime que ce phénomène a entraîné la perte de 200 000 à 300 000 emplois.

6 Historiquement, le Mexique a eu son lot de crises monétaires. Les trois crises précédentes se sont produites en 1976, en 1982 et en 1985.

faibles, qu'il y a amélioration du solde budgétaire, que les réserves de devises étrangères étaient considérables et que le peso était resté stable, une fois la crise résorbée. Tout cela a été attribué, au moins en partie, à des liens économiques plus étroits avec le reste de l'Amérique du Nord.

L'inconvénient de ces liens économiques plus étroits, c'est que, lorsque l'économie américaine s'enraye, il est presque impossible pour le Mexique d'éviter un ralentissement semblable. On a expliqué au Comité que le Mexique émergeait à peine d'une récession de trois ans provoquée par la stagnation de l'économie américaine pendant la même période. Cette dépendance à l'égard du marché américain a soulevé des préoccupations : le Mexique doit diversifier ses exportations. Il s'agit là d'un des facteurs qui expliquent que le Mexique ait décidé d'essayer de conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne.

Bien que la récession ait été l'une des plus longues de l'histoire, des témoins mexicains ont fait observer qu'il s'agissait d'une récession exceptionnelle pour le Mexique en ceci qu'elle a été caractérisée par la stabilité. Ce n'est pas une crise économique ou politique qui a provoqué le ralentissement, et les investisseurs n'ont pas perdu confiance en l'économie mexicaine. En outre, en raison de liens économiques plus étroits, la reprise économique amorcée aux États-Unis stimulera la demande d'importations et fera également redémarrer l'économie mexicaine.

Un dernier point mérite d'être signalé : bien que l'ALENA soit un accord commercial, certains témoins estiment que les avantages s'étendent bien au-delà du domaine économique. Ainsi, M. Marc Lortie a affirmé que l'ALENA devrait être considéré comme un instrument aussi bien politique qu'économique. Il est d'avis que l'ALENA a non seulement procuré au Mexique un nouveau partenaire stratégique, le Canada, mais a aussi renforcé la transformation politique du Mexique. M. Lortie a signalé un certain nombre de faits encourageants au Mexique qui peuvent être attribués au moins en partie à l'influence de l'ALENA :

« Nous observons au Mexique une réforme démocratique, une ouverture et une transformation des institutions politiques [...] l'ALENA en a été le déclencheur. [...] sur le plan politique, l'accord a favorisé une plus grande transparence du climat commercial au Mexique. Le pays a ouvert son économie et la politique se pratique autrement. Le rythme du progrès est très impressionnant actuellement. »

Cette opinion selon laquelle l'ALENA transcende les relations économiques est partagée par des témoins mexicains. Plusieurs soutiennent que l'ALENA a été bien plus qu'un accord commercial pour le Mexique parce qu'il l'a aidé à combattre la corruption, a provoqué des réformes économiques intérieures et a consolidé la transition vers la démocratie.

Tous ne sont pas d'accord pour autant. Au Mexique, un interlocuteur a exprimé l'avis que l'ALENA avait aidé à *perpétuer* le régime du Parti révolutionnaire institutionnel (PRI), soutenant que le Mexique aurait peut-être eu ses premières élections libres en 1994, mais que, parce que le Canada et les États-Unis ont cédé aux pressions mexicaines, l'ALENA n'a rien dit de la démocratie ni des droits de la personne, de sorte que le régime s'est maintenu pendant six ans de plus.

On nous a encore dit au Mexique que l'ALENA avait joué un rôle notable dans l'évolution de la politique étrangère du pays. Bien que l'ALENA soit l'aboutissement d'une décision prise au Mexique d'opter pour plus d'ouverture et de transparence, certains témoins ont estimé que l'accord avait modifié les relations du Mexique avec les États-Unis et le Canada. Plus précisément, on nous a dit que le Mexique a maintenant une présence plus agissante à Washington et que l'ALENA avait aidé à

## **MEXIQUE :** **L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

instaurer l'ordre en Amérique du Nord en institutionnalisant les affaires intergouvernementales, par exemple la coopération dans des dossiers comme les migrations, les drogues et la sécurité aux frontières.

### **4. Toute la performance de l'économie mexicaine depuis 1994 ne saurait être attribuée à l'ALENA**

Les témoins que nous avons entendus au cours de nos audiences au Canada et au Mexique étaient largement d'accord pour dire que l'augmentation des échanges commerciaux et de l'investissement déclenchée par l'ALENA avait été bénéfique pour l'économie mexicaine. Toutefois, beaucoup ont fait une mise en garde : il serait trompeur d'attribuer toute la croissance qui s'est produite au Mexique depuis 1994 aux effets de l'ALENA. On ne peut attribuer exclusivement à l'ALENA toute l'augmentation du commerce et de l'investissement au Mexique, pas plus que la performance socio-économique générale du Mexique depuis 1993. En réalité, comme cela a déjà été signalé plus haut, dans l'optique du Mexique, l'ALENA ne représentait qu'un élément – si important fût-il – parmi une grande série de réformes économiques et politiques. Comme un interlocuteur mexicain l'a dit, il est difficile de dissocier les effets de l'ALENA de ceux des réformes économiques sous-jacentes dont il faisait partie.

L'ALENA a certainement joué un rôle important dans la croissance du commerce et de l'investissement au Mexique depuis le début des années 1990. Les témoins sont unanimes à ce sujet. Par contre, le Comité a été mis en garde contre l'idée trompeuse selon laquelle l'ALENA serait *seule* responsable de cette croissance. M. Luis Servén (spécialiste principal, Banque mondiale, Bureau de l'économiste en chef de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes) a signalé un certain nombre d'autres facteurs qui ont influencé les résultats du Mexique en commerce et en investissement au cours des dix dernières années :

- la croissance rapide de l'économie américaine à la fin des années 1990, qui a stimulé la demande américaine de produits importés;
- la croissance globale de l'investissement étranger au Mexique et dans de nombreuses autres économies de marché émergentes au cours de la décennie qui a précédé;
- la dévaluation de la devise mexicaine après la crise du peso, en 1994-1995;
- l'effet retardé des réformes économiques unilatérales apportées par le Mexique dans les années 1980.

M. Servén a signalé au Comité une étude récente dont il est le co-auteur avec la Banque mondiale, et qui tente de rendre compte des effets de chacun de ces facteurs de façon à calculer la part de l'augmentation des échanges qui est directement attribuable à l'ALENA. Sa conclusion est que l'ALENA explique de 25 à 30 p. 100 de l'augmentation des exportations du Mexique depuis 1993. D'après la même étude, si l'ALENA n'avait pas été en place, l'IED au Mexique serait d'environ 40 p. 100 inférieur aux niveaux actuels, et il y aurait eu une diminution modérée du revenu par habitant. Il serait passé de 5 920 \$ à 5 624 \$ (dollars américains).

Le Comité a entendu des opinions selon lesquelles le bilan du Mexique, comme destination attrayante pour l'IED, n'est pas aussi impressionnant qu'il le semble au premier abord, si on le compare à celui d'autres pays d'Amérique latine. Malgré les avantages d'un accès préférentiel au marché nord-américain, l'apport en IED au Mexique, depuis 1993, en pourcentage de son produit intérieur brut (PIB),

n'est guère différent de celui de l'Amérique du Sud, de l'Amérique centrale ou des Antilles. En fait, même si l'investissement au Mexique a augmenté (en moyenne) plus rapidement qu'ailleurs en Amérique latine dans les premières années qui ont suivi la signature de l'ALENA, la croissance de l'investissement au Mexique a ralenti tandis qu'elle s'accélérait dans d'autres pays de la région.

Il est indubitable que l'ALENA a contribué à l'augmentation de l'EID au Mexique en abaissant les barrières et en raffermissant la confiance des investisseurs envers ce pays. Toutefois, le fait que le Mexique n'ait pas fait mieux que ses voisins donne à penser qu'on ne peut attribuer au seul ALENA la progression de l'IED au Mexique depuis 1993. Certains témoins sont d'avis que le fait que le Mexique n'ait pas su accompagner l'ALENA des réformes juridiques et de politique nécessaires a empêché l'IED de croître plus rapidement. Ainsi, M. Marvin Hough a fait remarquer : « Quand on parle aux investisseurs internationaux, leur leitmotiv est que le Mexique a encore deux importants défis à relever pour se hisser au niveau des pays développés comme emplacement de choix pour les investissements. Il s'agit d'une part du régime juridique et d'autre part des relations de travail. »

Tout comme il est impossible d'attribuer à l'ALENA la totalité de la croissance du commerce et de l'investissement au Mexique, on ne saurait non plus y voir le seul facteur qui a favorisé la performance socio-économique plus large de ce pays depuis 1993. Comme M. Servén l'a dit, « nous ne pouvons attribuer à l'ALENA tout ce qui s'est produit après la signature de ce traité. Il nous faut débrouiller l'écheveau des autres facteurs qui se sont mêlés au traité. » Il a expliqué aux membres du Comité que l'ALENA avait contribué modestement à amenuiser l'écart entre le niveau de vie du Mexique et celui de ses partenaires de libre-échange plus au nord : « Toutefois, si nous considérons une période plus longue, il faut dire que le Mexique a accusé des reculs importants sur le plan du niveau de vie au moment de la crise de l'endettement, au début des années 1980 et de la crise du peso, au début des années 1990. Comparé à ces crises, l'effet du traité a été modeste. Nous estimons que, si le traité n'avait pas été en place, le revenu par habitant au Mexique, aujourd'hui, serait d'environ 4 à 5 p. 100 inférieur à ce qu'il est. Il y a eu une contribution, mais elle n'est pas exceptionnelle. » M<sup>me</sup> Andrea Lyon abonde dans le même sens : « Il est très difficile d'isoler les effets de l'Accord de libre-échange nord-américain sur l'économie et de les dissocier des effets d'autres événements qui se seraient produits au même moment, et notamment de la crise du peso qui s'est produite lors de la mise en oeuvre de l'accord. »

En réalité, la crise du peso mexicain, en 1994-1995, est peut-être le facteur qui complique le plus l'évaluation des effets de l'ALENA sur l'économie mexicaine. À cause d'un ensemble de facteurs, les investisseurs ont perdu confiance dans les marchés financiers mexicains et ont commencé à se délester de la devise mexicaine. Dans les dix jours qui ont suivi la décision de la Banque du Mexique de ne plus fixer la valeur du peso en fonction du dollar américain, la devise a subi une dévaluation brutale de 55 p. 100. Cette crise monétaire grave a fait plonger l'économie mexicaine dans la récession, le coût des marchandises importées a augmenté rapidement, l'inflation a été relancée et la valeur réelle des salaires au Mexique s'est effondrée.

## **B. Critique de l'ALENA et défis à relever pour le Mexique**

Le Comité a recueilli de solides témoignages attestant que certains éléments de l'économie mexicaine ont bénéficié de l'ALENA, mais un grand nombre de témoins, particulièrement au Mexique, ont exprimé l'avis que l'effet général de cet accord sur leur pays avait été au mieux mitigé. Il est vrai que des industries, des travailleurs et des régions ont prospéré, mais d'autres ont vu leurs perspectives économiques s'assombrir. Quant à savoir s'il faut blâmer l'ALENA parce qu'il aurait aggravé les choses ou, tout au moins, n'aurait pas amélioré la situation, les opinions sont partagées.

## **MEXIQUE :**

### **L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

De l'avis de certains témoins, l'ALENA n'a pas tenu ses promesses. D'autres estiment que les avantages n'ont pas été bien répartis et que, pour reprendre les termes de M<sup>me</sup> Laura Macdonald (professeure agrégée, Université Carleton), « ils ont eu tendance à exacerber les disparités qui existaient déjà à l'intérieur du pays, notamment entre les classes, les régions, les groupes ethniques et les sexes. »

Comme on l'a dit au Comité au Mexique, la population commence à manquer de patience à l'égard de l'accord. Tous ne s'entendent pas sur les faits. Quant à savoir s'il faut imputer à l'accord certains problèmes économiques, c'est un objet de spéculation. On observe un ressentiment de plus en plus profond contre le mouvement néolibéral responsable de la mondialisation et de la libéralisation des échanges. On nous a présenté au Mexique les données d'un sondage récent qui montrent que pas moins de 60 p. 100 des personnes interrogées ont l'impression qu'ils ne profiteront « pas du tout » ou « pas réellement » de l'ALENA<sup>(7)</sup>. Le gouvernement central n'est pas d'accord, mais le président Fox admet que l'accord a causé des problèmes, dans la transition vers un régime commercial libéralisé et que tous les secteurs n'ont pas profité du libre-échange.

La présente section porte sur certaines des préoccupations que les témoins ont exprimées au sujet des promesses, tenues ou non, de l'ALENA et de ses effets préjudiciables sur l'économie mexicaine.

#### **1. Le ralentissement de la croissance économique**

Le Comité a appris que le Mexique n'avait pas affiché de progrès notable sur le plan de la croissance économique, malgré l'essor du commerce et de l'investissement. M<sup>me</sup> Sandra Polaski a fait observer que, entre 1994 et 2003, le PIB du pays avait progressé pratiquement au même rythme que pendant les 10 années ayant précédé l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les témoins de la Banque mondiale en sont arrivés à une conclusion analogue.

Les interlocuteurs entendus au Mexique ont confirmé ce point de vue. D'après l'un d'entre eux, la tenue de l'économie depuis 1994 a été terriblement décevante. Non seulement la croissance ne s'est pas accélérée après la conclusion de l'ALENA, mais elle a été beaucoup plus faible qu'avant. En effet, après l'entrée en vigueur de l'ALENA, elle n'était que du tiers de ce qu'elle avait été en moyenne entre 1946 et 1970. Des témoins ont ajouté que l'ALENA n'avaient pas permis au Mexique de progresser plus rapidement que certains autres pays d'Amérique latine. En effet, depuis dix ans, le PIB du Chili affiche un taux de croissance deux fois plus élevé que celui du Mexique.

De l'avis de la plupart des témoins, l'ALENA n'est pas directement responsable de la stagnation économique qu'affiche le Mexique depuis 1994. D'après eux, celle-ci est due en grande partie à la récession attribuable à la crise du peso de 1994-1995 et à l'essoufflement de l'économie américaine depuis trois ans. Pour certains, l'ALENA n'a toutefois pas permis de surmonter ces obstacles et d'assurer une croissance vigoureuse.

#### **2. Les préoccupations concernant l'emploi, les salaires et la pauvreté**

Nous avons déjà traité des gains qu'a enregistrés, sur le plan de l'emploi et de la productivité, le secteur manufacturier mexicain, qui est le secteur ayant le plus bénéficié de l'ALENA. Certains

---

<sup>7</sup> Par contre, d'autres sondages donnent également à penser que beaucoup de Mexicains estiment toujours que l'ALENA est bénéfique. Un interlocuteur a dit que, dans un sondage très récent, 70 p. 100 des personnes interrogées ont exprimé l'avis que le Mexique avait profité au moins « un peu » de l'ALENA.

détracteurs estiment cependant que l'Accord n'a pas été *globalement* aussi positif pour ce qui est de l'emploi, des salaires et de la réduction de la pauvreté.

M<sup>me</sup> Sandra Polaski, par exemple, s'est dite surprise que la libéralisation des échanges instaurée par l'ALENA, ainsi que la hausse des investissements étrangers au Mexique ne se soient pas traduites par croissance notable de l'emploi dans ce pays. En fait, cette croissance a été étonnamment faible et certainement décevante compte tenu des besoins du pays en la matière en raison de la poussée démographique. Le rapport de la Dotation Carnegie mentionné ci-haut, à la rédaction duquel M<sup>me</sup> Polaski a participé, conclut que le bond de l'emploi dans le secteur manufacturier après l'ALENA avait été plus que compensé par des pertes massives (1,3 million d'emplois) dans le secteur agricole.

Ce point de vue n'était pas unanime. Dans son étude, la Banque mondiale n'a trouvé aucun signe que le libre-échange ait fait reculer l'emploi ou la qualité des emplois. Des interlocuteurs entendus au Mexique ont également maintenu que, dans l'ensemble, l'ALENA avait été bénéfique au Mexique sur le plan de l'emploi. Il est difficile de déterminer précisément les effets de l'Accord, étant donné que le gros des statistiques établies au Mexique ne tient aucun compte de certaines activités de l'économie parallèle.

Pour ce qui est des salaires, le Comité a appris que la forte croissance de la productivité mexicaine depuis le début des années 1990 n'a pas encore porté fruit. En fait, les rapports de la Banque mondiale et de la Dotation Carnegie montrent que les salaires réels dans le secteur manufacturier sont inférieurs à leur niveau d'avant ALENA. Comme nous l'avons déjà dit, des témoins nous ont déclaré que les salaires dans les secteurs dépendant des exportations étaient cependant supérieurs de 40 p. 100 au salaire moyen. Nous avons du mal à comprendre, si les entreprises exportatrices ont créé la moitié de tous les emplois dans le secteur manufacturier et que les salaires y sont supérieurs de 40 p. 100 à la moyenne, comment les salaires dans le secteur peuvent globalement être inférieurs à leurs niveaux de 1994. Cela peut être dû, une fois encore, à des séries statistiques différentes ou incomplètes.

Quoiqu'il en soit, faute de croissance salariale et en raison de la perte d'emplois dans le secteur agricole, les taux de pauvreté demeurent élevés et la demande des consommateurs n'a pas augmenté de manière appréciable. Le Comité a appris que, non seulement le Mexique n'a pas obtenu les avantages économiques qu'il espérait de l'ALENA, mais aussi que l'absence d'accroissement significatif de la demande de consommation au Mexique a limité les exportations du Canada et des États-Unis vers ce pays et accru la dépendance de l'économie mexicaine vis-à-vis de l'énorme marché des États-Unis.

La pauvreté est particulièrement alarmante au Mexique. M<sup>me</sup> MacDonald a expliqué au Comité que plus de la moitié de la population vit sous le seuil de pauvreté et que la situation s'est en fait détériorée depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Selon elle, on n'a pas réalisé les attentes des Mexicains sur les plans de l'emploi et des salaires. M<sup>me</sup> Polaski a signalé une inégalité de revenus accrue et croissante au Mexique, ce qui, d'après elle est inquiétant, car cela sape la stabilité sociale et la cohésion politique et parce que ce type de société a plus de difficultés à réduire la pauvreté qu'une société plus égalitaire.

### **3. La persistance des disparités régionales**

Le Comité a appris que le développement régional continue d'être un enjeu de taille pour le Mexique. M<sup>me</sup> MacDonald a expliqué que le PIB du sud et du sud-est du pays n'était que de 40 p. 100

## **MEXIQUE :**

### **L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

de la moyenne nationale. De plus, une initiative clé de l'administration Fox visant à s'attaquer aux questions de développement régional, le Plan Puebla Panama, n'a pas reçu de financement suffisant.

Le rapport de la Banque mondiale signale que les avantages de l'ALENA n'ont pas été répartis uniformément au sein du Mexique. À propos de l'analyse de son employeur, M. Luis Servén a fait savoir que les États situés près de la frontière méridionale ont très peu profité de l'entrée en vigueur de l'ALENA, tandis que ceux du nord ont vu le taux de croissance du revenu par habitant augmenter. Dans les États du sud, en fait, il n'y a rien eu. « Le train de l'ALENA ne s'est pas arrêté chez eux. » M. Servén a aussi mentionné que l'écart de développement selon les régions se creusait déjà bien avant l'adoption de l'ALENA. Il est donc toujours nécessaire de faire en sorte que toutes les régions du pays bénéficient du libre-échange.

Entre autres raisons pour lesquelles certains États du sud du Mexique profitent moins de l'ALENA que d'autres, M. Servén a cité le faible niveau d'instruction, une infrastructure insuffisante, des institutions faibles et l'instabilité politique.

Le Comité a aussi beaucoup appris sur les disparités régionales lors de son séjour au Mexique. Un interlocuteur a déclaré qu'il suffisait, pour s'attaquer à ces disparités, de posséder la volonté politique et non d'énormes capitaux. Par exemple, le développement des États du sud, où se trouvent les gisements énergétiques du pays, souffre du peu d'IED dans le secteur énergétique du Mexique. Il faut également améliorer l'infrastructure dans le sud et y rendre le financement disponible. Nous avons appris que les banques mexicaines hésitent à consentir des prêts depuis 1994, surtout dans les régions pauvres.

Quoi qu'il en soit, tous les témoins se sont entendus pour dire que les disparités régionales, et même leur intensification, ne résultent pas de l'ALENA, mais plutôt du fait que le Mexique n'a pas su répartir les avantages de l'Accord. Par exemple, 90 p. 100 de tout l'IED entrant au Mexique est destiné à quatre États, dont aucun ne se situe dans le sud.

#### **4. Les profondes répercussions sur l'agriculture**

L'incidence de l'ALENA sur l'agriculture a de loin été le sujet le plus litigieux que le Comité ait abordé au cours de ses audiences. Même si, de l'avis des témoins, le secteur agricole a enregistré certains gains, la population juge l'ALENA comme largement responsable des problèmes agricoles du pays. Les syndicats agricoles, les agriculteurs et les partis de l'opposition contestent âprement les importations agricoles massives. Selon une analyse récente, les importations de maïs du Midwest américain sont la conséquence de l'ALENA que la population déteste le plus<sup>(8)</sup>.

Le principal problème vient de ce que les agriculteurs mexicains, surtout les producteurs de céréales, ne sont pas en mesure de concurrencer leurs homologues américains, faute de protection douanière. Le déficit commercial du Mexique avec les États-Unis, sur le plan des produits agricoles, a fait un bond, et un nombre sans précédent de Mexicains ne peuvent plus subvenir à leurs besoins au moyen de leur production agricole. On est bien loin des avantages promis par l'ALENA. On avait dit aux Mexicains que les pays en développement avaient un avantage comparatif en agriculture, en raison de leur main-d'œuvre abondante. On a vendu l'ALENA aux agriculteurs mexicains en leur disant qu'ils pourraient écouler leurs produits sur les marchés américains.

---

<sup>8</sup> « Free trade on trial », *The Economist*, 3 janvier 2004, p. 15.

Malheureusement, les barrières douanières sur les biens agricoles importés ont été éliminées et le Mexique s'est vu contraint de subir la concurrence des agriculteurs américains, qui étaient non seulement plus efficaces, mais également lourdement subventionnés. Pour reprendre l'explication de M<sup>me</sup> Sandra Polaski, les exportations de produits agricoles américains bénéficient souvent de très fortes subventions. En plus de profiter des avantages sur le plan de l'efficacité, les récoltes américaines sont bien souvent vendues au Mexique à un prix inférieur à leur coût de production. C'est notamment le cas du maïs, ce qui a exercé des pressions à la baisse sur les prix de cette denrée au Mexique. La production de certaines récoltes a reculé de façon significative, ce qui expliquerait le déclin de l'emploi. C'est aussi le cas du blé et du soja. Si la production de maïs n'a pas chuté, c'est essentiellement parce qu'elle a été maintenue à des fins de consommation dite personnelle ou par les pauvres. Cependant, en raison de la chute des prix, les revenus agricoles ont largement baissé et bien des Mexicains ont dû chercher du travail ailleurs qu'à la ferme.

Le Comité s'inquiète beaucoup de l'effet dévastateur des subventions américaines sur les paysans mexicains pauvres. Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero avait raison de dire que le Trésor mexicain ne peut concurrencer les États-Unis sur le plan des subventions, mais que le Mexique tente d'améliorer l'efficacité de ses exploitations agricoles et d'aider ses agriculteurs à s'adapter.

En conséquence, l'emploi dans le secteur agricole mexicain a chuté de façon spectaculaire. Selon M<sup>me</sup> Polaski, 1,3 million d'emplois ont disparu entre 1993 et 2002 et, en termes nets, l'agriculture mexicaine est la grande perdante dans le commerce avec les États-Unis, surtout que l'emploi y a fortement reculé. Il est difficile de dire dans quelle mesure ce recul est directement attribuable à l'ALENA, mais, l'accord prévoyant une très importante réduction des droits de douane imposés par le Mexique sur les produits agricoles, il a forcément joué un rôle important, entre autres facteurs, dans les pertes d'emplois.

Certains témoins étaient d'un avis divergent quant à l'explication de la situation de l'emploi dans l'agriculture. Pendant notre séjour au Mexique, on nous a dit que l'on confondait souvent agriculture et développement rural. Certaines zones rurales ont peu de potentiel agricole, mais les gens y sont si pauvres qu'ils n'ont guère d'autres moyens que l'agriculture pour subvenir à leurs besoins. Dans un tel cas de figure, les agriculteurs ne peuvent donc pas, le plus souvent, être qualifiés de producteurs agricoles. Il n'en demeure pas moins qu'ils ont été durement touchés par la libéralisation des échanges à laquelle le Mexique a consenti.

Étant donné que de nombreux fermiers mexicains ne peuvent subvenir à leurs besoins en exploitant la terre, il n'est guère surprenant que l'administration Fox se soit heurtée à une opposition au chapitre de l'ALENA, surtout de leur part. D'après M<sup>me</sup> Andrea Lyon, le gouvernement est néanmoins toujours déterminé à appliquer toutes les dispositions de l'Accord et à en honorer toutes les obligations.

Pour contribuer à la productivité et à la compétitivité de l'agriculture, l'administration a conclu avec les porte-parole des agriculteurs, en avril 2003, un « Accord national pour la campagne », dans lequel le gouvernement mexicain s'engageait à tenter de protéger la production de haricots et de maïs par des droits devant expirer en 2008. Plus précisément, il s'engageait à commencer des consultations dans le cadre de l'ALENA sur la conclusion d'accords parallèles dans le but de créer un mécanisme permanent pour régir les règles sur l'importation des haricots secs et du maïs blanc, imposer des tarifs et des contingents supplémentaires provisoires sur le maïs blanc et les haricots secs, entamer des enquêtes sur les recours commerciaux relatifs aux importations de haricots secs et établir de nouveaux programmes devant stimuler la production intérieure.

## **MEXIQUE :**

### **L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

Du point de vue de la production, le secteur agricole a beaucoup profité de l'ALENA. M. William Maloney a expliqué au Comité que, même si le Mexique importe plus de produits agricoles des États-Unis (et du Canada), sa production agricole a très nettement augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. De même, le Mexique exporte davantage de biens agricoles, son horticulture étant particulièrement dynamique. La production et l'exportation de fruits, de légumes et de fleurs ont vivement progressé, de même que l'emploi dans les exploitations commerciales spécialisées dans ces produits.

M. Maloney a fait observer que la production agricole non-irriguée se développe, tandis que celle tirée de terres irriguées diminue, ce qui semblerait indiquer une répartition plus efficace des ressources dans le secteur, à mesure que la production s'oriente vers des terres mieux adaptées à la production de récoltes.

#### **5. L'émigration demeure préoccupante**

La dernière question à mentionner est celle de l'incidence de l'émigration mexicaine, surtout vers les États-Unis. M<sup>me</sup> MacDonald a déclaré au Comité que des centaines de milliers de paysans mexicains pauvres tentaient d'entrer aux États-Unis, surtout parce qu'ils étaient incapables de subvenir à leurs besoins selon les méthodes agricoles traditionnelles.

Cela est bien différent des attentes que la population nourrissait à l'égard de l'ALENA. Cet accord devait être la solution à l'immigration illégale aux États-Unis. À mesure que l'économie mexicaine allait prospérer, il y aurait eu davantage d'emplois et de débouchés, disait-on, et les Mexicains auraient moins eu à chercher du travail aux États-Unis.

Or, l'arrivée d'immigrants illégaux mexicains aux États-Unis s'est vivement accélérée. Malgré l'essoufflement économique des États-Unis et les nouvelles mesures de sécurité imposées aux frontières après le 11 septembre, ces arrivées ont augmenté d'environ 250 p. 100 entre 1996 et 2003. Le Comité a entendu dire au Mexique que 500 000 Mexicains émigrent tous les ans. Pour certains témoins, cela prouve que l'ALENA n'est pas le gage de forte croissance économique pour le Mexique dont ce pays a tant besoin.

Même si le bond qu'a connu l'émigration vers les États-Unis est sans aucun doute un excellent exemple d'un domaine où l'ALENA n'a pas donné les résultats escomptés, le Comité s'est fait dire qu'il y avait d'autres explications. Premièrement, si la croissance de l'emploi aux États-Unis a stagné récemment, la demande de main-d'œuvre mexicaine bon marché est demeurée forte. De plus, il y a un fort excédent de main-d'œuvre au Mexique, en raison de la recherche d'emplois par les agriculteurs de subsistance, de la très grande jeunesse de la population<sup>(9)</sup> ainsi que d'une croissance de l'emploi atone ces dernières années. Cet excédent est probablement une cause importante de la montée de l'immigration, bien que cela n'explique pas pourquoi l'ALENA a été présenté comme la solution au problème de l'immigration.

Tout n'est pas noir, toutefois, puisque les sommes que les travailleurs mexicains aux États-Unis renvoient chez eux contribuent beaucoup à soutenir l'économie du pays. En fait, ces remises sont la deuxième source de revenus du Mexique, derrière celles provenant du secteur énergétique. Elles sont une source de financement particulièrement importante dans la région méridionale du Mexique. Selon M. Lortie, il y a à peu près 22 millions de Mexicains aux États-Unis, dont 5 millions sont considérés

---

<sup>9</sup> Quelque 54 p. 100 des Mexicains ont moins de 25 ans.

comme des immigrants illégaux. En tout, ils injectent quelque 11 milliards de dollars par an dans l'économie mexicaine, ce qui est impressionnant.

## **6. Pourquoi l'ALENA ne peut être tenu responsable de tous les maux du Mexique**

Il est facile d'imputer à l'ALENA tous les ennuis économiques du Mexique, comme l'inégalité des revenus, la pauvreté, les disparités régionales et les problèmes des agriculteurs de subsistance. Ce que l'on nous a dit au Mexique, c'est que l'ALENA était devenu un bouc émissaire, dans la mesure où on le tenait, à tort ou à raison, responsable de tout problème économique du Mexique.

Des témoins ont fait observer que les détracteurs de l'Accord cherchent à reprocher à ce dernier de ne pas avoir atteint des objectifs pour lesquels il n'a jamais été conçu. En fait, la plupart des facteurs de prospérité économique sont d'ordre interne. Le commerce importe, mais ce n'est qu'un des éléments d'un cadre de développement plus large.

Comme on nous l'a expliqué, la prospérité économique du Mexique a été ralentie, parce que les leaders politiques du pays ont été incapables d'exploiter les avantages économiques de l'ALENA pour investir dans l'innovation, l'éducation, les télécommunications et l'infrastructure, entreprendre des réformes structurelles clés (privatisation de l'énergie, réforme fiscale, réforme du marché du travail), avancer dans l'établissement d'institutions adéquates visant à contrôler la corruption et à établir le maintien de l'ordre dans le pays et préparer des secteurs vulnérables de l'économie mexicaine à la transition nécessitée par l'ALENA. L'accord devrait être considéré essentiellement comme un outil de développement économique, et non comme une panacée pour le pays.

Pour tirer pleinement parti du potentiel du libre-échange, un accord comme l'ALENA doit s'inscrire dans un environnement qui s'y prête. Presque tous les témoins en ont convenu. Comme l'a affirmé M. Luis Servén, un traité de cette nature doit s'accompagner de réformes complémentaires dans le pays : pour ce qui est du Mexique, il est surtout important de procéder à des réformes dans les domaines des institutions, de l'éducation, de la technologie et de l'infrastructure et c'est la portée de ces réformes qui déterminera dans une large mesure l'ampleur des avantages qui découleront de ce type d'accord commercial.

Le Comité a entendu de multiples témoignages appuyant ce point de vue, au Canada comme au Mexique. M. Lortie l'a sans doute exprimé le mieux dans son témoignage devant le Comité : « l'ALENA est un instrument destiné à favoriser la croissance et non à réduire les inégalités. Quelles sont les mesures qui permettraient de réduire les inégalités sur le plan économique? Des politiques financières, un investissement accru dans l'éducation et l'établissement de programmes sociaux. Ces mesures ne relèvent pas de l'ALENA, mais sont plutôt la responsabilité du gouvernement [...]. L'ALENA est un instrument destiné à donner confiance au secteur privé pour qu'il fasse du commerce, ouvre l'économie et la fasse progresser. »

L'un des principaux problèmes tient au fait que l'administration Fox a beaucoup de mal à faire adopter par le Congrès les réformes structurelles souhaitées. Selon des interlocuteurs mexicains, la situation politique de leur pays est en train de mener à une paralysie totale. Le Parti de l'action nationale (PAN) du président Fox n'a pas la majorité au Congrès, ce qui complique beaucoup l'adoption de réformes politiques et économiques. Comme le laisse entendre M. Lortie, « il est devenu nettement plus difficile de réaliser les réformes des finances, de l'énergie, des relations de travail et du fédéralisme parce que l'opposition, qui domine le Congrès, et la présidence n'arrivent pas à s'entendre sur des compromis satisfaisants. » Il faut pourtant avancer dans chacun de ces secteurs.

## **MEXIQUE :**

### **L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

Aux chapitres de l'emploi et des salaires, l'ALENA sert souvent de bouc émissaire pour ce qui est de la création insuffisante d'emplois et du recul des salaires en termes réels. C'est là encore un domaine où l'ALENA a été présenté comme pouvant donner des résultats qu'il n'était pas conçu pour produire. Selon la théorie économique, le libre-échange ne concerne pas la création d'emplois mais l'affectation des ressources à leur utilisation la plus efficace et donc au redéploiement des travailleurs vers des emplois mieux rémunérés. En ce qui concerne les salaires, deux autres facteurs entrent en ligne de compte, la crise du peso de 1994-1995 et les politiques du gouvernement mexicain en matière de salaire minimum et de syndicats.

Comme nous l'avons déjà dit, la situation salariale peut être attribuable en partie, bien sûr, à une offre excédentaire de main-d'œuvre, mais les politiques du gouvernement mexicain (réduction du salaire minimum et répression des syndicats indépendants) en sont aussi responsables. Il semblerait que l'administration Fox ait assoupli sa politique en matière de salaire minimum depuis quelques années, et que ce dernier remonte. Il n'y a eu toutefois aucun progrès pour ce qui est de réformer la liberté d'association au Mexique. D'après bien des témoins, de nombreux syndicats mexicains ont des liens indirects avec le PRI, ancien parti au pouvoir. Ils ont laissé même entendre que les chefs syndicaux n'agissent pas toujours dans l'intérêt des travailleurs.

Pour ce qui est de l'immigration, problème de longue date, le Comité a été informé que l'ALENA n'aurait pas dû être présenté comme la solution. Il ne faut pas non plus y trouver la cause de l'intensification de l'immigration. Comme nous l'avons déjà mentionné, ce phénomène récent peut s'expliquer du moins en partie par la forte demande de travailleurs sur le marché américain. L'autre facteur est l'incapacité du Mexique d'absorber le million de jeunes qui entrent chaque année sur le marché du travail, faute de croissance économique suffisante.

Enfin, s'il y a disparition de fermes et perte d'emplois dans le secteur agricole dans le cadre du libre-échange, ce n'est pas en raison de l'ALENA. Les témoins ont avancé toutes sortes d'autres explications. Tout d'abord, les petits agriculteurs ont été durement frappés par les exportations massives de maïs provenant des producteurs américains, qui jouissent de très fortes subventions – ce qui n'a rien à voir avec l'Accord sur le libre-échange. De plus, on nous a également déclaré que le pays est à maints égards mal adapté à une agriculture efficace et l'abolition des droits de douane révèle le manque de rentabilité de l'agriculture de subsistance, très présente au Mexique. Il est toutefois vrai que les politiques agricoles d'ajustement du Mexique n'étaient pas suffisamment vigoureuses pour un secteur subitement aux prises avec de nouvelles importations des États-Unis. Le rôle du gouvernement local est de venir en aide aux producteurs agricoles, surtout aux agriculteurs de subsistance, touchés par la libéralisation des échanges.

## **STIMULER LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE**

Au sein de l'Amérique du Nord, les relations qu'entretient le Canada avec les États-Unis seront toujours d'une importance primordiale. Mais le Mexique a gagné en importance au cours des dix dernières années en tant que partenaire commercial du Canada, même si nos échanges ne représentent qu'une très petite part du commerce visé par l'ALENA. Mme Andrea Lyon a précisé aux membres du Comité que le Mexique est désormais le 6e marché d'exportation au monde et de loin notre plus important partenaire en Amérique latine. C'est aussi notre 4e source d'importations.

Si les entreprises canadiennes ont des débouchés commerciaux au Mexique, plusieurs obstacles nuisent encore au renforcement de nos liens économiques, notamment la stagnation de l'économie mexicaine, le piétinement des réformes structurelles au Mexique qui devraient mener à une intensification des investissements canadiens et, partant, du commerce, la focalisation des entreprises canadiennes sur le marché des États-Unis et un certain nombre de préoccupations commerciales relatives à l'agriculture. Dans les pages qui suivent, nous brosserons un tableau rapide des relations économiques actuelles entre nos deux pays et des défis à surmonter pour consolider nos liens sur les plans du commerce et de l'investissement.

### **A. Liens entre le Canada et le Mexique sur les plans du commerce et de l'investissement**

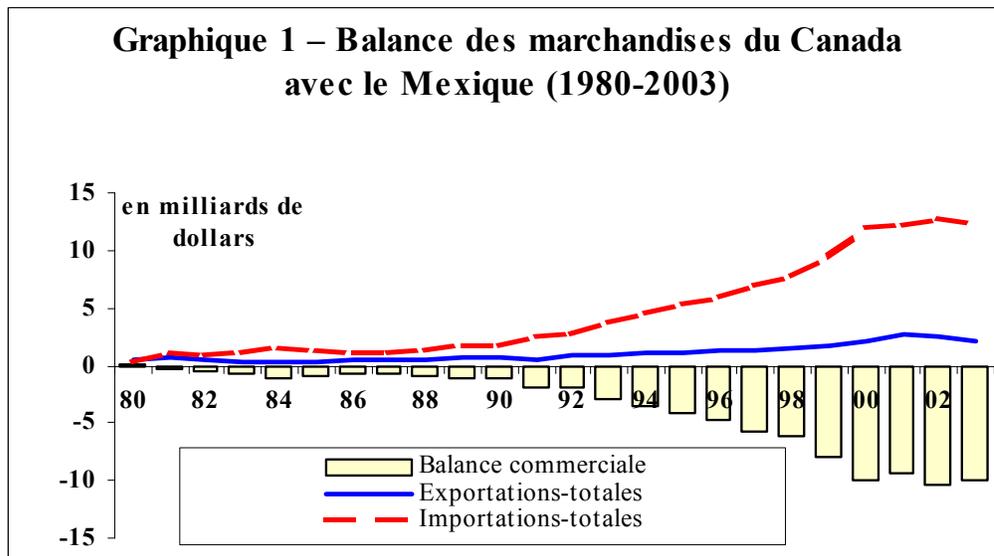
De 1993 à 2003, le commerce bilatéral entre nos deux pays a affiché un taux moyen de croissance impressionnant de 12,2 p. 100. C'est environ trois fois le taux de croissance de nos échanges bilatéraux avec des pays non-membres de l'ALENA; le Mexique est le seul grand marché d'exportation canadien, hormis les États-Unis, qui a augmenté sa part de marché depuis 1990(10). Mais le gros de ces gains s'est fait pendant la lune de miel qui a suivi la signature de l'Accord.

Voyons les chiffres. Le commerce de marchandises entre les deux pays a atteint 14,4 milliards de dollars en 2003. Le Canada a expédié pour 2,2 milliards de dollars de biens vers le sud et importé pour 12,2 milliards de dollars du Mexique. Ces chiffres sur les exportations ne tiennent pas compte en général de l'important volume de marchandises canadiennes qui ont transité par les États-Unis. Pour 2002, par exemple, il y avait un écart de 4,6 milliards de dollars entre les données de l'agence de statistiques mexicaine INEGI sur les importations mexicaines provenant du Canada et les chiffres des exportations du Canada déclarés par Statistique Canada. **Il reste à concilier ces statistiques.**

---

<sup>10</sup> Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international de la Chambre des communes, *Partenaires en Amérique du Nord : Cultiver les relations du Canada avec les États-Unis et le Mexique*, décembre 2002, p. 63.

## MEXIQUE : L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA



Source : Bibliothèque du Parlement et données de Statistique Canada.

Selon les données sur le commerce du Canada, le déficit commercial de notre pays avec le Mexique est passé en 10 ans, soit de 1993 à 2002, de 2,9 milliards de dollars à 10,3 milliards de dollars, pour retomber à 10 milliards de dollars, en 2003<sup>(11)</sup>. Les exportations canadiennes ont bénéficié d'une promotion dynamique des capacités, de la technologie et de l'expertise canadiennes au Mexique, tandis que la croissance des importations peut être attribuée à l'entrée en vigueur de l'ALENA, à l'accroissement de la production et des capacités des maquiladoras mexicaines<sup>(12)</sup> et à une prise de conscience accrue chez les Canadiens de la compétitivité des produits mexicains. Jusqu'ici, les irritants ont été gérables, que ce soit par des moyens bilatéraux ou au sein des diverses tribunes de l'ALENA. L'honorable Luis Ernesto Derbez Bautista (secrétaire des Affaires étrangères du Mexique) a informé le Comité qu'il n'y avait qu'un ou deux différends commerciaux seulement entre les deux pays.

Il faut également tenir compte du fait que la balance commerciale avec le Mexique est fortement concentrée dans quelques produits. Par exemple, les données fournies au Comité par M. Lortie ont révélé qu'en 2002 plus de 70 p. 100 des importations canadiennes de marchandises provenant du Mexique étaient des véhicules et des pièces automobiles (29,0 p. 100), de l'équipement électrique (26,9 p. 100) et d'autres types de machines (15,8 p. 100); pour ce qui est des exportations, les mêmes catégories ont représenté respectivement 34,1 p. 100, 6,7 p. 100 et 10,9 p. 100 du total. On peut également ajouter à la liste les exportations canadiennes de produits agricoles, ceux-ci étant devenus une importante composante des marchandises exportées au Mexique ces dernières années (20 p. 100 environ du total). Le gouvernement fédéral aimerait accroître en priorité les exportations d'énergie, d'agroalimentaire, de produits automobiles et connexes, de technologies de l'environnement, de technologies de la sécurité et de la salubrité, ainsi que de technologies de l'information et des communications<sup>(13)</sup>.

<sup>11</sup> Si on utilise les données sur les importations des deux pays, le déficit commercial est beaucoup plus faible.

<sup>12</sup> Il s'agit d'usines d'assemblage étrangères, situées le long de la frontière entre le Mexique et les États-Unis dans lesquelles les entreprises transforment des machines et des matériaux importés en produits finis destinés à l'exportation.

<sup>13</sup> Ministère des Affaires étrangères et du commerce international, *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*, 2003.

Les exportations de services jouent également un rôle important, même s'il est difficile de les quantifier. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international estime que ce type d'exportation représente environ 40 p. 100 de l'ensemble des exportations de biens et services entre le Canada et le Mexique. Ces exportations sont attribuables à un petit nombre de gros contrats conclus par des fournisseurs de services canadiens.

Pour ce qui est de l'investissement, il s'agit essentiellement d'investissements du Canada au Mexique, les investissements mexicains dans ce pays demeurant faibles (84 millions de dollars). Plus de 1 300 entreprises canadiennes basées au Mexique ont injecté jusqu'à 3,4 milliards de dollars (à la fin de 2002) dans l'économie mexicaine. Stable pendant la majeure partie des années 1980, le stock d'investissements directs du Canada au Mexique a triplé depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, si bien que le Canada est désormais le quatrième investisseur étranger du Mexique (il occupait la neuvième place en 1993).

Cette progression s'est produite surtout au cours des premières années de la mise en œuvre de l'Accord. Entre 2000 et 2002, les investissements n'ont par contre augmenté que de 1 p. 100 à peine par an. Cela est peut être attribuable au peu d'avancement des réformes structurelles significatives au Mexique et à l'essoufflement de l'économie américaine.

Avec 61,8 p. 100 du stock d'investissements, c'est le secteur manufacturier qui est en meilleure place. Les secteurs et les produits concernés sont les pièces automobiles, l'acier et les véhicules ferroviaires. Les investissements du Canada dans les services constituent 19,6 p. 100 de plus.

## **B. Les difficultés que pose le resserrement de nos relations économiques**

Le Mexique a maintenant supplanté le Brésil au premier rang des économies d'Amérique latine. Il possède une main-d'œuvre jeune et relativement bon marché (mais pas aussi bon marché que celle de certains de ses concurrents comme la Chine), des ressources naturelles et une forte population de quelque 100 millions de personnes dont le cinquième a un pouvoir d'achat similaire à celui d'un Canadien moyen. C'est aussi l'un des pays les plus ouverts du monde : on y encourage l'investissement direct étranger et l'activité commerciale y a été déréglementée. Le Mexique offre des perspectives commerciales intéressantes aux entreprises canadiennes. Pour plusieurs raisons (notamment la facilité d'accès au marché américain pour les entreprises canadiennes), ces possibilités ne sont pas encore pleinement exploitées.

Il importe aussi de mentionner que, depuis le début des années 1990, le Mexique s'est doté d'une politique stratégique de libéralisation des échanges. Outre l'ALENA, il a conclu des accords de libre-échange avec des pays des Amériques, d'Europe, d'Asie et du Moyen-Orient (p. ex. avec Israël) grâce auxquels il jouit d'un accès préférentiel à plus de 800 millions de consommateurs dans 32 pays. Le Mexique se présente comme une sorte de plaque tournante commerciale et cherche ainsi à attirer les entreprises étrangères en faisant miroiter de lucratives perspectives de réexportation (vers les marchés auxquels il profite d'un accès préférentiel). Le Mexique espère ainsi réduire sa dépendance économique à l'égard du puissant marché américain.

En effet, le Mexique a effectué des progrès de façon considérablement plus rapide que le Canada en ce qui a trait à la création d'un réseau d'accords commerciaux formels, ce pour quoi il devrait être félicité. Outre l'ALENA, le Canada n'a conclu que trois autres accords, soit avec le Chili, Israël et le Costa Rica. Le Comité croit que le Canada devrait suivre l'exemple du Mexique et créer son propre réseau de liens commerciaux formels. Nous avons déjà fait une recommandation en ce sens

## **MEXIQUE : L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

dans notre rapport de juin 2003 intitulé *Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne* (recommandations 13 et 14). Le Comité recommande :

### **Recommandation 1 :**

**Que, de façon à diversifier son propre commerce extérieur, le gouvernement du Canada étudie attentivement les succès que le Mexique a obtenu lors de ses négociations d'accords de libre-échange hors de l'ALENA et qu'il utilise l'expérience mexicaine pour créer un étendu réseau canadien d'arrangements de libre-échange.**

L'intensification des échanges et des investissements bilatéraux entre le Canada et le Mexique serait à coup sûr avantageuse pour les deux pays<sup>(14)</sup>. Non seulement elle serait utile en soi, mais elle pourrait aussi mettre davantage d'atouts dans le jeu des deux partenaires de l'ALENA dans leurs tractations avec les États-Unis sur les grandes questions qui touchent l'Amérique du Nord. Quels obstacles faudra-t-il surmonter pour atteindre ce but?

### **1. Faiblesse de l'économie mexicaine**

Dernièrement, la performance de l'économie mexicaine a tendance à être en grande partie tributaire de l'état de l'économie américaine, à laquelle elle est intimement liée<sup>(15)</sup>. Comme dans le cas du Canada, le gros (85 p. 100) des exportations mexicaines sont destinées au marché américain. Cette grande dépendance au chapitre des exportations couplée au fait que les États-Unis sont la source des trois quarts de l'investissement étranger au Mexique, peut avoir des conséquences fâcheuses en période de fléchissement de l'économie américaine, comme cela s'est produit à l'automne de 2000. Depuis, l'économie mexicaine est atone, les exportations médiocres et le chômage élevé, ce qui induit une insécurité financière considérable. Fait nouveau, qui pourrait être troublant pour les Mexicains, bien que l'économie mexicaine reprenne de la vigueur, la croissance demeure modeste (environ 1 p. 100 en 2003) tout particulièrement par comparaison avec la robuste performance de l'économie américaine. Actuellement, cependant, les analystes prévoient une amélioration de la croissance en 2004 du fait de la progression de la demande américaine de produits mexicains et de la confirmation de l'avantage concurrentiel du Mexique sur l'Europe en matière de prix.

On risque peu de se tromper en disant que l'atonie de l'économie mexicaine a eu des conséquences ennuyeuses sur les exportations canadiennes vers le Mexique. Si les échanges entre le Canada et le Mexique ont continué de croître en dépit du ralentissement économique qui a touché l'ensemble de l'Amérique du Nord – on a enregistré une hausse de 5,6 p. 100 des échanges bilatéraux entre 2000 et 2001 – leur taux de progression est bien inférieur à la moyenne de 12,2 p. 100 qu'on enregistrait depuis la mise en application de l'ALENA.

---

<sup>14</sup> En particulier, le Mexique considère le Canada comme un partenaire stratégique de son propre progrès économique et politique, mais ni le gouvernement ni le secteur privé du Canada n'accordent au Mexique une importance aussi grande.

<sup>15</sup> La performance économique du Mexique dépend aussi des cours mondiaux du pétrole. En effet, la production pétrolière est à l'origine de 35 p. 100 des revenus du gouvernement mexicain.

## **2. Les réformes structurelles du Mexique sont au point mort**

Les entreprises canadiennes attendent la concrétisation de réformes structurelles dans des secteurs économiques clés du Mexique avant d'investir davantage dans ce pays. Les sociétés d'énergie canadiennes, par exemple, très intéressées par le marché mexicain de l'énergie, suivent la situation de près (voir ci-dessous).

La relance du processus de réforme contribuerait grandement à la compétitivité et à la croissance de l'économie mexicaine. Parmi les changements possibles, notons l'ouverture du secteur de l'énergie à l'investissement direct étranger<sup>(16)</sup>, une réforme de la fiscalité, une réforme de la justice et du droit du travail, ainsi que la poursuite de la déréglementation des industries et du secteur agricole.

Le diagnostic était facile, mais la mise en œuvre des réformes voulues s'est révélée ardue pour le président Fox. Comme on l'a déjà dit, les réformes sont au point mort. Pratiquement toutes les politiques présidentielles proposées durant les trois premières années du mandat du président Fox ont fait l'objet d'un veto législatif de la part de l'opposition, si bien que le gouvernement s'est trouvé dans l'impossibilité de faire voter les réformes souhaitées. L'absence de majorité au Congrès et le fait que le président Fox n'arrive pas à forger les alliances qui lui seraient nécessaires ont empêché le gouvernement de réaliser les progrès qu'on espérait. Vu la débâcle du parti du président Fox lors des élections de mi-mandat (le PAN a perdu 54 sièges à la Chambre des députés, la chambre basse du Mexique), les chances que les lois souhaitées soient adoptées apparaissent bien minces. Si la législature finit par adopter des projets de loi, il y a fort à parier que ce seront des versions très édulcorées des mesures législatives originales.

En ce qui concerne en particulier le secteur de l'énergie, certaines sociétés canadiennes y ont trouvé des débouchés intéressants. En général, il s'agit de la fourniture d'équipement aux sociétés d'État mexicaines. L'investissement du Canada dans le secteur énergétique mexicain s'élevait à plus d'un milliard de dollars en octobre 2001. Le gouvernement du Mexique apprécie grandement les sociétés canadiennes et celles-ci aimeraient bien investir davantage au Mexique, mais la réglementation les en empêche. Le principal problème est que, depuis 1938, la Constitution mexicaine interdit aux intérêts étrangers de prendre une participation importante dans le secteur du pétrole et du gaz qui continue d'être dominé par la PEMEX, une importante société d'État. De même, l'électricité est aussi administrée par une société publique, avec le résultat que les entreprises actives dans le secteur de l'exploration pétrolière et gazière et dans la production privée d'électricité ont bien du mal à se tailler une place sur le marché mexicain.

Aux yeux du gouvernement mexicain, il est essentiel, pour sortir le Mexique de trois ans de marasme, d'ouvrir la production d'énergie aux investissements privés. Le président Fox souhaite depuis longtemps une réforme de la constitution de manière à permettre aux sociétés étrangères de jouer un plus grand rôle dans le secteur de l'énergie, en particulier en ce qui concerne l'électricité et le gaz naturel. Le Mexique est en effet un importateur net de gaz naturel en dépit de ressources abondantes. Le président Fox a tenté de faire adopter par le Congrès des mesures législatives autorisant une augmentation des entrées d'investissement étranger, mais jusqu'à présent, le parti de l'opposition, le PRI, privilégie une réforme modeste.

---

<sup>16</sup> Beaucoup de gens voient dans les réformes du secteur de l'énergie un facteur crucial de l'avenir économique du Mexique.

### **3. Les entreprises canadiennes demeurent axées essentiellement sur l'économie américaine**

M<sup>me</sup> Macdonald a dit au Comité que le Canada n'avait pas su exploiter les possibilités que présente le marché mexicain, ce qu'elle attribue au fait que les entreprises privées canadiennes se concentrent sur le marché américain. Selon elle, le Canada pourrait en particulier exporter au Mexique davantage de produits de haute technologie et de produits liés au transport.

### **4. Les défis que présente le secteur agricole**

Le Mexique est maintenant le troisième marché du Canada en importance pour les produits agricoles et les produits alimentaires, derrière les États-Unis et le Japon. Dans un mémoire qu'elle a soumis au Comité, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCAA) attribue en grande partie à l'ALENA l'établissement d'échanges bilatéraux de produits agricoles. Sur le plan de la balance des échanges à ce chapitre entre nos deux pays, le Canada affiche un excédent de plus de 200 millions de dollars.

Cela mis à part, le Comité a entendu dire durant ses audiences que les autorités mexicaines imposaient des barrières non douanières sous la forme d'exigences en matière de santé et d'hygiène, souvent à la frontière. On en a donné pour exemple concret la suspension arbitraire, par le Mexique, en janvier 2003, de l'importation de haricots secs en provenance du Canada et des États-Unis, en contravention des obligations issues de l'ALENA et de l'OMC.

Le mémoire de l'ACCAA fait aussi état d'un certain nombre de problèmes qu'il vaut la peine de mentionner ici. Premièrement, le mémoire confirme que les barrières non douanières sont effectivement préoccupantes. Les producteurs, transformateurs et exportateurs canadiens ont du mal à pénétrer le marché mexicain des produits agricoles. Les transformateurs de produits alimentaires doivent composer avec des exigences d'emballage et d'étiquetage lourdes et contradictoires. Les exportateurs sont aux prises avec des réglementations qui changent selon l'autorité réglementaire mexicaine et selon le poste-frontière, ce qui cause souvent des retards coûteux à la frontière. Ils doivent aussi se plier à des réglementations douanières et autres imposées souvent sans explication. Tout cela se solde encore par des coûts additionnels pour nos exportateurs.

Ensuite, le Canada n'arrive pas à soutenir la concurrence de ses partenaires de l'ALENA au niveau de l'exportation de certains produits comme le maïs et les haricots secs. En effet, sur ces produits notamment, le Mexique accorde aux Américains des contingents en franchise de droits bien supérieurs à ceux qu'il consent au Canada.

### **C. Perspectives d'avenir**

Le Comité a entendu plusieurs bilans de l'état actuel des relations économiques bilatérales Canada-Mexique. Dans le camp des optimistes, M. Lortie qualifie nos relations de « réussite importante » en raison des progrès considérables réalisés depuis dix ans et du fait que le Mexique est devenu un important marché pour les exportations et les investissements du Canada. Le gouvernement du Canada encourage les entreprises à faire des plans à moyen et à long terme au sujet du Mexique, car l'émergence d'une classe moyenne mexicaine plus importante va ouvrir de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens de services. Pour le Mexique, a dit M. Lortie au Comité, le Canada est devenu un « grand partenaire stratégique » du développement mexicain, qualificatif rarement employé par d'autres pays à l'égard du Canada.

Pour d'autres témoins en revanche, c'est encore insuffisant. M. Derbez a fait remarquer que le renforcement des relations canado-mexicaines constitue l'un des objectifs clés de la politique étrangère du Mexique, mais que les deux pays doivent soigner davantage cette relation à la veille du soixantième anniversaire de nos relations bilatérales. M<sup>me</sup> Macdonald est aussi de cet avis et recommande au Comité de prôner un approfondissement de nos relations bilatérales. Le Mexique est important pour des raisons directes (commerce et investissement) et indirectes (à caractère social), a-t-elle dit. Des témoins entendus au Mexique ont dit que nos relations bilatérales en étaient encore à un stade relativement élémentaire, qu'elles n'avaient pas encore atteint leur plein potentiel et qu'elles devaient donc être élargies.

Le Comité aussi aimerait que les relations canado-mexicaines soient plus dynamiques et plus vigoureuses. En conséquence, il recommande :

**Recommandation 2 :**

**Que le gouvernement du Canada accroisse ses efforts en vue de développer sensiblement tous les aspects des relations entre le Canada et le Mexique, incluant les échanges académiques, culturels et sportifs. À cette fin, il faudrait envisager :**

- **de mieux faire connaître le Mexique au Canada et le Canada au Mexique;**
- **de promouvoir un resserrement des liens entre les entreprises, les organismes publics et les ONG du Canada et du Mexique.**

**Recommandation 3 :**

**Que, compte tenu de l'importance accrue des relations économiques entre le Canada et le Mexique, une Association parlementaire Canada-Mexique soit officiellement créée et bénéficie d'un financement complet.**

Le Comité a reçu très peu de suggestions concrètes sur la manière de développer nos relations bilatérales sur le plan du commerce et de l'investissement et sur la façon dont le Canada pourrait aider le Mexique à accélérer son développement et à exploiter plus efficacement les avantages de l'ALENA. Sur ce dernier plan, le Comité a entendu dire au Mexique que le Canada s'était donné pour objectif clé de soutenir entre autres les efforts de réforme de ce pays. Jusqu'à présent, cela consiste surtout à aider les Mexicains au chapitre de la gouvernance démocratique. Au début de son mandat, le président Fox a demandé que le Canada fasse profiter son pays de sa riche expérience dans de nombreux aspects de la gouvernance et de la démocratie (élections, établissement des budgets et planification, réforme de la fonction publique, législation, accès à l'information, etc.). On nous a dit que les Mexicains appréciaient grandement la manière discrète et sans prétention dont le Canada est venu à leur aide.

M. Lortie a dit au Comité que le Canada collaborait déjà avec les Mexicains sur des questions telles que le gouvernement en ligne, autrement dit en encourageant le recours à des technologies nouvelles pour transformer une structure gouvernementale vieille d'un siècle. Selon M<sup>me</sup> Macdonald, le Canada pourrait conseiller le Mexique sur la conception de ses programmes sociaux et sur la redistribution du revenu au profit des pauvres.

Le Comité a pris note des nombreux témoignages indiquant que le Mexique doit de toute urgence procéder à des réformes structurelles. L'Administration mexicaine ayant déjà exprimé le

**MEXIQUE :**  
**L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

souhait pour de telles réformes, les Canadiens et Mexicains devraient échanger des renseignements pertinents concernant les secteurs de réforme envisagés et pas seulement sur le plan de la gouvernance. Nous recommandons :

**Recommandation 4 :**

**Que le Gouvernement du Canada, ses fonctionnaires supérieurs et ses législateurs saisissent toutes les occasions offertes pour échanger avec les fonctionnaires et législateurs mexicains dans des domaines d'expérience concernant toutes les réformes structurelles envisagées par le Mexique.**

## **CHANCES DE RESSERREMENT DE LA COLLABORATION SUR LES QUESTIONS ÉCONOMIQUES QUI CONCERNENT L'ENSEMBLE DE L'AMÉRIQUE DU NORD**

L'Amérique du Nord a évolué sans qu'on s'interroge vraiment sur le genre de relations qui pourraient s'établir ou sur les institutions qui pourraient devenir nécessaires. Actuellement, l'intégration économique de l'Amérique du Nord consiste en quatre relations : trois relations bilatérales et une forme relativement limitée de coopération trilatérale dont la pièce de résistance est l'ALENA.

Lorsque le président Fox est arrivé au pouvoir, il a insisté sur l'importance d'améliorer les relations bilatérales de son pays avec les États-Unis et de revigorer le partenariat nord-américain. Sur ce dernier point, il voyait dans une plus grande intégration de l'Amérique du Nord le meilleur moyen de régler les problèmes de développement économique et social du Mexique et d'encourager une convergence économique des trois partenaires de l'ALENA. Son plus grand défi, et de loin, était assurément de trouver le moyen de faire profiter l'ensemble de la population mexicaine des retombées de l'ALENA.

Soucieux de se doter d'une politique étrangère plus ouverte et active, le Mexique prône un approfondissement des relations stratégiques à long terme en Amérique du Nord. Le président Fox réclame la libre circulation des capitaux, des marchandises et des personnes sur le continent – en fait une communauté nord-américaine – et la création concomitante d'institutions nord-américaines supranationales. Une intégration plus poussée à l'échelle de l'Amérique du Nord exigerait aussi une plus grande coordination des politiques macroéconomiques, un fonds de développement et des mécanismes trilatéraux pour traiter des intérêts communs dans les domaines de la migration, de la sécurité, de l'énergie, du travail et d'autres encore.

Le ministre Derbez a dit au Comité que le gouvernement actuel du Mexique continuait de privilégier la mise en œuvre de ce que le président Fox appelle l'« ALENA plus », c'est-à-dire sa vision à long terme (sur 25-30 ans) de l'Amérique du Nord. Ce plan élargirait l'ALENA pour y inclure la coopération technique et culturelle, ainsi qu'un dialogue politique entre les trois pays, par exemple sur le terrorisme et sur une « frontière de sécurité ». Il aborderait aussi les questions de migration et de travail et explorerait les possibilités d'intensification de l'intégration économique à l'intérieur de secteurs clés comme celui de l'acier. Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero a fait remarquer que le président Fox avait même proposé d'élargir l'ALENA, au-delà des questions de commerce, à des secteurs comme l'éducation, la culture, l'infrastructure et les finances, mais suivant des modalités qui restent à définir.

Le président Fox n'a pas renoncé à sa vision à long terme de l'Amérique du Nord, mais le Comité a appris que le Mexique, parfaitement conscient de la tiédeur du Canada et des États-Unis vis-à-vis d'une plus grande intégration trilatérale, avait tempéré quelque peu ses attentes en la matière. D'après M. Lortie, le gouvernement du Canada n'a pas réagi avec autant d'enthousiasme que l'auraient souhaité les Mexicains à la proposition d'« ALENA plus » du président Fox. La création d'institutions nord-américaines suscite peu d'intérêt en dehors du Mexique, et plus particulièrement aux États-Unis. Les trois partenaires de l'ALENA continuent d'avoir des visions différentes de l'intégration de l'Amérique du Nord : le Mexique l'envisage à travers le prisme du développement; les États-Unis du point de vue des impératifs de la sécurité et de l'approvisionnement énergétique et le Canada en fonction des garanties d'accès de ses exportations au marché américain. Selon toute probabilité, il va

## MEXIQUE : L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA

---

falloir déployer des efforts considérables pour coordonner ces perceptions divergentes et en arriver à une approche commune en matière d'intégration continentale.

En conséquence, comme nous l'ont dit les témoins que nous avons entendus au Mexique, il n'existe aucun consensus sur l'avenir de l'intégration et en particulier sur la forme que prendrait éventuellement le trilatéralisme. Il n'existe actuellement aucune vision nord-américaine d'une intégration trilatérale en bonne et due forme ou de la création d'institutions supranationales, mais on en note quand même certains éléments au niveau par exemple des politiques économiques communes et de l'amélioration de la réglementation en matière de sécurité.

En tant que tel, l'« ALENA plus » n'a plus tout à fait la même signification que par le passé. Un représentant du gouvernement nous a dit au Mexique que l'« ALENA plus » n'était pas un programme en soi mais plutôt une attitude prospective vis-à-vis de l'intégration : il faut définir les paramètres d'un projet avant de passer aux actes.

Cet état de fait a entraîné un changement dans la manière de promouvoir des institutions trilatérales au Mexique. Le Comité a entendu dire qu'il faudrait revoir le programme trilatéral plus régulièrement et améliorer la compréhension mutuelle par l'augmentation des missions gouvernementales, la multiplication des contacts et de la coopération, et ainsi de suite. Les institutions trilatérales doivent être étudiées individuellement et leur avenir décidé en fonction de leurs avantages intrinsèques et non simplement dans le souci d'accroître l'intégration.

Tout cela ne veut pas dire que l'idée d'une plus grande intégration ne mobilise plus personne au Mexique, bien au contraire. Le Comité a entendu de très nombreux témoignages sur la manière dont le Canada, les États-Unis et le Mexique pourraient coopérer plus étroitement dans leur intérêt commun. Dans certains cas, les témoins estimaient nécessaire d'améliorer certains aspects de l'ALENA. On a parlé par exemple de la nécessité toujours présente d'instituer des groupes permanents de résolution des différends et d'harmoniser les règles d'origine. On nous a dit aussi que les ententes auxiliaires de l'ALENA sur l'environnement et sur le travail avaient besoin d'être modifiées pour améliorer leurs moyens d'application. Pour la plupart cependant, les témoins qui prônaient une plus grande intégration ont mis l'accent sur les relations économiques en Amérique du Nord et sur l'importance d'améliorer le fonctionnement de l'ALENA par une plus grande coopération dans des dossiers précis.

Deux raisons principales ont été invoquées par les partisans d'une plus grande coopération. D'abord, le Mexique craint de ne pas pouvoir soutenir la concurrence des producteurs à faible coût de revient comme la Chine sur le plan des emplois du secteur de la fabrication. Curieusement, un témoin a dit que le Mexique *ne devrait pas* chercher à soutenir la concurrence avec les salaires, inférieurs au seuil de subsistance d'après-lui, ayant cours en Asie, position plutôt hardie compte tenu du niveau actuel du chômage au Mexique. Quoi qu'il en soit, le Mexique se ressent déjà des effets de la concurrence. L'emploi dans le secteur manufacturier diminue et l'Asie accapare maintenant la part du lion des nouveaux investissements directs étrangers.

Parallèlement, le Mexique trouve préoccupante la multiplication des ententes bilatérales commerciales conclues par les États-Unis et l'échec apparent de la négociation de la zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Le Mexique considère que la prolifération de ces accords mine l'accès préférentiel au marché américain dont il jouit actuellement. Chaque fois que les États-Unis signent un nouvel accord, une partie de l'avantage du Mexique aux États-Unis disparaît.

Pour ces deux raisons, le Mexique tient à améliorer l'efficacité du marché nord-américain. L'abaissement des coûts d'entreprise en Amérique du Nord non seulement garantit aux pays comme le

Canada et le Mexique qu'ils conserveront leur part de marché aux États-Unis, mais aide aussi ces pays à compenser (dans une certaine mesure) les avantages dont disposent des producteurs à faible coût de revient comme la Chine.

Pour ce qui est des questions d'intégration elles-mêmes, un des gros problèmes du Mexique tient à la piètre qualité de ses infrastructures en comparaison de celles du reste de l'Amérique du Nord. Pour vraiment exploiter pleinement les avantages d'une économie ouverte, un pays comme le Mexique a besoin d'infrastructures adéquates comme des aéroports, des routes et des ports modernes. Malheureusement, certaines parties du Mexique sont dépourvues des infrastructures nécessaires.

À l'époque où le président Fox a été élu, les Mexicains parlaient beaucoup de l'établissement, par les trois partenaires de l'ALENA, d'un mécanisme régional de financement des infrastructures comme un fonds de développement de l'Amérique du Nord. L'établissement d'un tel fonds permettrait au Canada de participer à des travaux d'infrastructure comme la construction d'aéroports, de routes et de ports modernes avantageux pour les échanges entre les trois partenaires de l'ALENA.

Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero a fortement recommandé que les partenaires de l'ALENA étudient de nouveaux mécanismes de coopération propres à promouvoir le développement régional au Mexique. C'est important puisque, dit-elle, « un Mexique plus développé est garant d'une Amérique du Nord plus prospère et plus compétitive. » D'après elle, comme 99 p. 100 des marchandises ne sont assujetties à aucun droit de douane, il est temps d'envisager une plus grande intégration économique au niveau continental et d'aider le Mexique à surmonter ses problèmes de développement.

M<sup>me</sup> Macdonald a dit pour sa part que le Canada doit faire un examen soigneux des mécanismes par lesquels il peut contribuer à soutenir le développement du Mexique. « Si le Mexique prospère, le Canada prospérera lui aussi. Nous aurons de plus nombreux débouchés pour nos produits, et nous aurons des rapports plus stables et plus prévisibles avec nos partenaires nord-américains. » Pour elle, le Canada et ses partenaires de l'ALENA doivent chercher des moyens de réformer la Banque nord-américaine de développement pour la rendre plus efficace, et il importerait aussi d'étudier le concept des fonds de développement régionaux comme ceux qui existent dans l'Union européenne.

Le fait est que le Canada n'a jamais réclamé une telle initiative trilatérale de développement régional et que, de toute façon, il n'est pas dit que les Américains accepteraient une telle proposition. Cette réticence a été notée au Mexique où l'on demeure en faveur de cette proposition tout en sachant fort bien qu'elle a peu de chances d'aboutir dans un avenir proche.

L'intégration éventuelle de l'Amérique du Nord pose un autre problème épineux, qui est celui de la résolution des différends en matière de commerce international. Dans son rapport de juin 2003 intitulé *Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne*, le Comité a déjà formulé son insatisfaction quant au mécanisme actuel de règlement des différends de l'ALENA et signalé que ceux-ci sont de plus en plus souvent résolus au niveau de l'OMC à Genève. Nous continuons de penser que c'est en améliorant le système de règlement des différends de l'OMC que l'on pourra le plus efficacement régler les différends commerciaux.

Sur la question de l'énergie, M. Lortie a fait savoir au Comité que l'intégration avait fait l'objet de nombreuses discussions entre les trois partenaires de l'ALENA. Un groupe de travail sur l'énergie en Amérique du Nord a bien été constitué, mais son mandat ne va pas beaucoup plus loin qu'un simple

## **MEXIQUE :**

### **L'AUTRE PARTENAIRE AU SEIN DE L'ALENA**

---

partage de renseignements. Cela dit, « [i] ne fait aucun doute que l'énergie demeure un atout majeur pour le Mexique dans le contexte nord-américain ». Certes, mais le Comité ne pense pas que d'importantes réformes du secteur de l'énergie soient imminentes. On nous a dit au Mexique que la réforme du secteur de l'énergie était encore loin de faire l'unanimité et que, vu l'impasse politique dans laquelle se trouve le pays, les progrès à ce chapitre étaient peu probables.

Sur la question de la coopération au niveau des frontières, M<sup>me</sup> Macdonald estime nécessaire l'adoption d'une approche trilatérale pour remédier à l'inefficacité des mesures prises par les États-Unis en réponse à leurs préoccupations en matière de sécurité (systèmes de contrôle des entrées et des sorties, militarisation des frontières, etc.). Elle est d'avis que le Canada devrait faire profiter ses partenaires de ses technologies et de ses « pratiques exemplaires » pour qu'il soit possible de faire de la frontière américano-mexicaine une frontière sûre et efficace du point de vue du commerce. D'après elle, cela ne veut pas dire qu'il faille adopter la même approche pour les deux frontières. Cependant, la réponse du Canada aux demandes de solutions trilatérales aux problèmes de frontière de l'Amérique du Nord est généralement peu satisfaisante.

Le Mexique admet que le problème des frontières est le principal obstacle à l'accroissement de l'intégration de l'Amérique du Nord. Comme les États-Unis sont très soucieux d'assurer la sécurité de leurs frontières au nord et au sud, le Canada et le Mexique doivent prendre les mesures nécessaires pour dissiper les préoccupations des États-Unis à ce chapitre s'ils veulent préserver leur accès au marché américain. Le Canada et le Mexique se sont donc dotés de plans d'action en matière de sécurité aux frontières, mais cela reste insuffisant. Des signes de plus en plus nombreux donnent à penser que les préoccupations croissantes des États-Unis en matière de sécurité pourraient amener les États-Unis à instituer des obstacles implicites au commerce. Apparemment, les États-Unis auraient accru les restrictions relatives à l'importation d'aliments et boissons au nom de la sécurité. Il va falloir une étroite collaboration entre les trois pays pour assurer le maintien des échanges sans compromettre la sécurité.

En dernière analyse, une frontière ouverte entre le Mexique et les États-Unis est dans l'intérêt du Canada. Comme plus de 80 p. 100 des échanges entre le Canada et le Mexique se font par voie terrestre, une plus grande ouverture de la frontière sud ne peut que faciliter nos exportations. Le Canada et le Mexique pourraient mettre en commun leur propre expérience de gestion des frontières et des questions de sécurité connexes. Il serait par ailleurs utile que soit résolu le différend qui oppose les États-Unis et le Mexique en matière de camionnage, lequel empêche les camions américains d'entrer sur le territoire mexicain, et vice-versa, avec pour résultat que les coûts de transport associés au commerce nord-américain augmentent.

La mobilité de la main-d'œuvre est un autre important secteur éventuel de coopération. Le Comité a entendu dire que le Mexique était très satisfait de son programme de travailleurs temporaires avec le Canada. Le nombre des travailleurs qui se prévalent du programme est relativement modeste, de l'ordre de 1 000 à 2 000 personnes par an seulement, mais le Mexique veut se servir de ce programme comme modèle pour en implanter d'autres ailleurs, et en particulier aux États-Unis.

L'adoption de mesures propres à accroître la mobilité des travailleurs qualifiés et non qualifiés en Amérique du Nord permettrait de remédier à une des lacunes de l'ALENA. M<sup>me</sup> Macdonald a recommandé que le Canada prône un dialogue trilatéral sur les restrictions relatives aux mouvements transfrontaliers de travailleurs en Amérique du Nord. Il faut bien voir cependant que les événements du 11 septembre ont concentré l'attention des États-Unis sur la sécurité des frontières et sur le contre-terrorisme, tempérant leur intérêt pour la mobilité des travailleurs.

D'autres domaines éventuels de resserrement de la coopération pour « fortifier » l'ALENA ont aussi été abordés par les témoins que nous avons entendus au Mexique, et notamment : le développement du capital humain; l'environnement; la réglementation; l'infrastructure frontalière; le climat des affaires; et la recherche de politiques communes et la coopération lorsque l'occasion se présente (approches sectorielles, réglementation technique, normes, mesures sanitaires et phytosanitaires).

Le Comité est bien conscient du désir, particulièrement sensible au Mexique, d'une plus grande coopération à l'échelle de l'Amérique du Nord sur une foule de questions. Comme on a tenté de le démontrer dans le présent chapitre, la liste de ces questions est extrêmement longue. Nous savons aussi que les questions de l'établissement d'institutions nord-américaines communes et de l'accroissement de l'intégration trilatérale suscitent peu d'intérêt en dehors du Mexique. En conséquence, il nous apparaît souhaitable que des représentants du gouvernement du Canada rencontrent leurs homologues mexicains pour déterminer la faisabilité d'approches communes à la coopération en Amérique du Nord. Le cas échéant, des propositions concrètes communes pourraient alors être soumises aux décisionnaires américains. Le Comité recommande :

**Recommandation 5 :**

**Que des hauts fonctionnaires canadiens entament des pourparlers avec leurs homologues mexicains pour explorer la faisabilité d'approches communes au règlement, par la coopération, des problèmes économiques et des problèmes de sécurité liés au commerce de l'Amérique du Nord identifiés dans le présent rapport. Si les perspectives se révélaient favorables, des propositions concrètes pourraient alors être soumises aux autorités américaines concernées.**

**Recommandation 6 :**

**Que, afin de plus efficacement présenter ses questions, ses inquiétudes et ses propositions (y compris celles figurant dans la Recommandation 4 ci-dessus) aux principaux décideurs américains, le gouvernement du Canada mette immédiatement en œuvre la Recommandation 10 formulée par le Comité dans son rapport de juin 2003 sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis (*Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne*) qui demandait au gouvernement d'établir un bureau parlementaire à Washington afin d'aider les parlementaires canadiens à collaborer avec les législateurs et les hauts fonctionnaires américains.**

## **ANNEXE I :**

### **LISTE DE TÉMOINS**

---

#### **Association canadienne des importateurs et exportateurs**

- M. Robert Armstrong, président et chef de la direction

le 24 février 2004

#### **Banque mondiale, Bureau de l'économiste en chef pour l'Amérique latine et la région des Caraïbes**

- M. Luis Servén, spécialiste principal, études régionales
- M. William Maloney, économiste principal

le 25 février 2004

#### **Bureau mexicain de l'ALÉNA au Canada**

- M. Carlos Piñera González, représentant principal

le 24 février 2004

#### **Conseil canadien pour les Amériques**

- M. David Winfield, président

le 24 février 2004

#### **Dotation Carnegie pour la paix internationale**

- M<sup>me</sup> Sandra Polaski, associée et directrice du projet Commerce, Équité et développement

le 25 février 2004

#### **Exportation et développement Canada**

- M. Marvin K. Hough, vice-président régional, Amérique latine

le 17 février 2004

#### **Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL)**

- M. Donald Mackay, directeur général
- M. Paul Haslam, économiste principal

le 25 février 2004

#### **Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international**

- M. Marc Lortie, sous-ministre adjoint (Amériques)
- M<sup>me</sup> Andrea Lyon, directrice générale, Direction générale de la politique commerciale : Politique commerciale générale
- Graeme Clark, directeur, Direction du Mexique

le 17 février 2004

#### **Mémoire**

#### **Alliance canadienne du commerce agroalimentaire**

- Les relations commerciales du Canada avec le Mexique-Agriculture et Agroalimentaire

février 2004

**Mission d'information au Mexique, 28 février au 3 mars 2004**

**À titre individuel**

- Dr Jorge Castañeda, ancien ministre mexicain des Affaires étrangères  
le 29 février 2004

**Ambassade du Canada au Mexique**

- M. Gaëtan Lavertu, ambassadeur
- M<sup>me</sup> Geneviève des Rivières, ministre-conseiller (commerce)
- M. Neil Reeder, ministre-conseiller (relations générales)
- M. Emmanuel Kamarianakis, premier secrétaire (politique commerciale)
- M<sup>me</sup> Heidi Kutz, premier secrétaire (politique)
- M. Michael Grant, premier secrétaire (économie)
- M. Christophe Leroy, assistant, relations avec le Congrès
- M<sup>me</sup> Adriana Caudillo, assistante, relations avec le Congrès  
le 29 février 2004

**Bureau du Président**

- M. Alberto Ortega Vensor, conseiller présidentiel, politiques publiques  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

**Centre pour les études économiques de secteur privé (CEESP)**

- M. Mario Rodarte Esquivel, chef  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

**Centro de Investigacion y Docencia Economicas (CIDE)**

- M. Antonio Ortiz Mena Lopez Negrete, directeur, direction des études internationales  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

**Chambre des députés, congrès du Mexique**

- M<sup>me</sup> Adriana Gonzalez Carrillo, présidente, Comité des affaires étrangères ;
- M. Carlos Jiménez Macías, vice-président, Comité des affaires étrangères ;
- M. Jorge Martínez Ramos, vice-président, Comité des affaires étrangères ;
- M. Francisco Arroyo Vieyria, vice-président du Comité de direction de la Chambre des députés
- M. José Luis Flores Hernández
- M. Sami David David
- M. Humberto Cervantes Vega
- M. Francisco Saucedo Pérez
- M. Ángel Alonso Díaz Caneja
- M. José Alberto Aguilar Iñárritu
- M<sup>me</sup> Marcela González Salas y Petricioli
- M. Juan José García Ochoa
- M. Julio César Códova Martínez, président, Comité des sciences et de la technologie ;
- M<sup>me</sup> Betina Claudia Chavez Soriano Rojo, greffière, Comité des affaires étrangères  
le 2 mars 2004

**Conseil de coordination des affaires**

- M. Hector Rangel Domene, président  
le 2 mars 2004

**Conseil national de l'agroalimentaire**

- M. Armando Paredes Arroyo, président  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

**Ecanal**

- M. Rogelio Ramirez de la O, président  
le 2 mars 2004

**Guerra Castellanos y Asociados**

- M. Gabriel Guerra-castellanos, directeur  
le 2 mars 2004

## ANNEXE I : LISTE DE TÉMOINS

---

### **Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)**

- M. Rafael Fernandez de Castro, directeur, affaires internationales  
le 2 mars 2004

### **Jonathan Heath y Asociados**

- M. Jonathan Heath, directeur général  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

### **Ministère des Affaires étrangères**

- M. Gernimo Gutiérrez Fernandez, sous-secrétaire, Amérique du Nord  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

### **Ministère de l'Économie**

- M. Juan Carlos Baker, directeur, procédure de normalisation et secteur du textile
- M. Eduardo Ramos, chef de cabinet et analyste principal du sous-secrétaire  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

### **Ministère de l'Énergie**

- M. Salvador Beltran del Rio, directeur général, affaires internationales  
le 2 mars 2004

### **MUND Americas**

- M. Dan Lund, président  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

### **SAI Consultores**

- M. Enrique Espinosa Reyes, associé  
le 2 mars 2004

### **Scotiabank Inverlat**

- M. Troy Wright, directeur général  
le 2 mars 2004

### **Sénat du Mexique**

- L'honorable sénateur Silvia Hernández, présidente, Comité des affaires étrangères, Amérique du Nord
- L'honorable sénateur Genaro Borrego Estrada, président, Comité sur la réforme d'État
- L'honorable sénateur Héctor Guillermo Osuna Jaime, président, Comité des transports et communications
- L'honorable sénateur Dulce María Sauri Riancho, présidente, Comité des affaires étrangères, Asie-Pacifique
- L'honorable sénateur Jeffrey Jones, président, Comité des affaires frontalières
- L'honorable sénateur César Camacho Quiroz, président, Comité sur le fédéralisme et le développement municipal
- L'honorable sénateur José Bonilla Robles, président, Comité du développement rural
- L'honorable sénateur Jorge Lozano, vice-président, Comité sur la promotion économique
- L'honorable sénateur Orlando Paredes Lara, vice-président, Comité de la justice
- L'honorable sénateur Filomena Margaiz Ramírez, vice-présidente, Comité sur le commerce et la promotion industrielle
- L'honorable sénateur José Ernesto Gil Elorduy, membre du Comité des affaires étrangères  
le 2 mars 2004

### **Service national d'inspection des aliments**

- M. Octavio Carranza, secrétaire  
le 2 mars 2004

### **Transalta México, S.A. de C.V.**

- M<sup>me</sup> JoAnne Butler, directrice générale  
le 1<sup>er</sup> mars 2004

**Organisations**

**Banque du Canada**

- M. John Murray, chef, département des relations internationales

le 7 octobre 2003

**Centre d'étude des niveaux de vie**

- M. Andrew Sharpe, directeur exécutif

le 21 octobre 2003

**Direction de l'Économie TD**

- M. Don Drummond, premier vice-président et économiste en chef

le 22 octobre 2003

**Exportation et développement Canada**

- M. Stephen Poloz, économiste en chef

le 21 octobre 2003

**Industrie Canada**

- M. Someshwar Rao, directeur, analyse des investissements

le 7 octobre 2003

**Informetrica Limitée**

- M. Michael McCracken, président

le 8 octobre 2003

**J.P. Morgan Securities Canada**

- M. Ted Carmichael, économiste

le 8 octobre 2003

**Ministère des Finances Canada**

- M. Steven James, directeur, division de l'analyse et des prévisions économiques

le 7 octobre 2003

**RBC Groupe financier**

- M. John Anania, économiste principal adjoint

le 21 octobre 2003

**Syndicat national de l'automobile (TCA)**

- M. Jim Stanford, économiste

le 8 octobre 2003

**UBS Securities Canada Incorporated**

- M. George Vasic, économiste en chef canadien

le 22 octobre 2003

**ANNEXE II :  
SÉLECTION DE DOCUMENTS REÇUS AU COURS DU DEUXIÈME VOLUME DE CETTE  
ÉTUDE**

---

**Mémoire**

**Congrès du travail du Canada**

- M. Andrew Jackson, économiste

le 8 octobre 2003

**Organisations**

**Agence canadienne d'inspection des aliments**

- M. Paul Haddow, directeur exécutif, affaires internationales

le 5 février 2003

**Agricultural Producers Association of Saskatchewan**

- M. Dave Brown, vice-président

le 21 février 2003

**Agriculture et Agroalimentaire Canada**

- M. Rory McAlpine, directeur général intérimaire, Direction des politiques de commerce international
- M. Ian Thomson, directeur intérimaire, Division de la gestion commerciale de l'hémisphère occidental

le 5 février 2003

**Alberta Canola Producers Commission**

- M. Kenton Ziegler, président
- M. Ward W. Toma, directeur général

le 19 février 2003

**Alliance canadienne du camionnage**

- M. David H. Bradley, président-directeur général
- Mme Elly Meister, vice-présidente, affaires publiques

le 9 avril 2003

**Alliance canadienne du commerce agroalimentaire**

- M. Ted Menzies, président
- Mme Patty Townsend, directrice exécutive

le 5 février 2003

**Ambassade du Mexique à Ottawa**

- S.E. Maria Teresa Garcia S. de Madero, Ambassadrice du Mexique au Canada

le 8 avril 2003

le 5 mai 2003

- Mme Cecilia Jaber, chef de mission adjoint

le 5 mai 2003

- M. Carlos Pinera, représentant du Secrétariat mexicain de l'économie au Canada

le 8 avril 2003

- M. Fernando Espinosa, attaché économique

le 8 avril 2003

**Asia-Pacific Foundation of Canada**

- M. John Wiebe, président-directeur général

le 26 mars 2003

## ANNEXE III :

### TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

---

#### **Association canadienne des constructeurs de véhicules**

- M. David C. Adams, vice-président, politiques

le 1er avril 2003

#### **Association canadienne des fabricants de produits chimiques**

- M. Richard Paton, président
- M. David W. Goffin, secrétaire-trésorier et vice-président des Affaires économiques et commerciales

le 1er avril 2003

#### **Association des produits forestiers du Canada**

- M. Avrim Lazar, président

le 11 février 2003

#### **British Columbia Lumber Trade Council**

- M. John Allan, président

le 17 février 2003

#### **Bureau du bois de sciage des Maritimes**

- Mme Diana Blenkhorn, présidente-directrice générale

le 11 février 2003

#### **Canadian / American Border Trade Alliance**

- M. Jim Phillips, président et chef de la direction

le 18 mars 2003

#### **Canadian Association of Petroleum Producers**

- M. Pierre Alvarez, président

le 19 février 2003

#### **Canadian Cattlemen's Association**

- M. Dennis Laycraft, premier vice-président

le 19 février 2003

#### **Canadian Energy Research Institute**

- M. J. Philip Prince, président
- M. Peter L. Miles, vice-président, recherche

le 19 février 2003

#### **Canfor Corporation**

- M. Kenneth O. Higginbotham, vice-président, Foresterie et environnement

le 18 février 2003

#### **Centre canadien de politiques alternatives**

- M. Bruce Campbell, directeur exécutif

le 26 mars 2003

**Centre de droit et de politique commerciale**

- M. William A. Dymond, directeur exécutif

le 3 février 2003

**Chambre du commerce du Canada**

- M. Bob Keyes, vice-président, international
- M. Alexander Lofthouse, analyste de politique

le 12 février 2003

**Commission canadienne du blé**

- L'honorable Ralph Goodale, c.p., député, ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux et ministre responsable de la Commission canadienne du blé

le 14 mai 2003

- M. Ian McCreary, directeur
- M. Victor Jarjour, vice-président
- Mme Alexandra Lamont, conseillère politique

le 21 février 2003

**Conseil canadien des chefs d'entreprise**

- M. Thomas d'Aquino, président-directeur général
- M. George Haynal, premier vice-président
- M. Sam T. Boutziouvis, vice-président et conseiller principal de l'économie

le 12 février 2003

**Conseil canadien des Pêches**

- M. Ronald W. Bulmer, président

le 18 mars 2003

**Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre**

- M. Frank Dottori, co-président
- M. Carl Grenier, vice-président principal

le 11 février 2003

**Doman Industries Limited**

- M. Bob Flitton, directeur, Biens immobiliers et relations gouvernementales

le 17 février 2003

**Fédération canadienne de l'agriculture**

- M. Robert Friesen, président
- M. Marvin Shauf, 2<sup>e</sup> vice-président
- Mme Jennifer Higginson, analyste de politiques

le 5 février 2003

**Fraser Institute**

- M. Fred McMahon, directeur, Centre for Globalization Studies

le 18 février 2003

## ANNEXE III :

### TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

---

#### Gouvernement du Mexique

- L'honorable Luis Ernesto Derbez Bautista, Secrétaire aux Affaires étrangères
- M. Geronimo Gutiérrez, sous-secrétaire aux Affaires étrangères

le 5 mai 2003

#### Independent Lumber Remanufacturers' Association

- M. Russ Cameron, président

le 18 février 2003

#### Industrial, Wood & Allied Workers of Canada

- M. Kim Pollock, directeur, politique publique et environnement

le 17 février 2003

#### Manufacturiers et exportateurs du Canada

- L'honorable Perrin Beatty, président-directeur général

le 1er avril 2003

#### Ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration

- M. Daniel Jean, sous-ministre adjoint intérimaire, Développement des politiques et des programmes

le 9 avril 2003

#### Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

- L'honorable Pierre Pettigrew, c.p., député et ministre du Commerce international

le 3 février 2003

- M. Marc Lortie, sous-ministre adjoint (Amériques)

le 8 avril 2003

- M. Doug Waddell, sous-ministre adjoint, Politique commerciale, économique et environnementale

le 19 mars 2003

- M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, direction du Mexique

le 8 avril 2003

- M. Claude Carrière, directeur général, politique commerciale

le 3 février 2003

le 25 mars 2003

- Mme Elaine Feldman, directrice générale, Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation

le 19 mars 2003

**Ministère des Affaires étrangères et du  
Commerce international**

*(suite)*

- Mme Suzanne Vinet, directrice générale,  
Politique commerciale II, Services,  
Investissement et propriété intellectuelle  

le 25 mars 2003
- M. Bruce Levy, Directeur, Relations  
transfrontalières avec les États-Unis  

le 3 février 2003
- M. Claudio Vallé, directeur, Direction des  
règlements et des obstacles techniques  

le 8 avril 2003
- M. Graeme C. Clark, directeur intérimaire  
direction du Mexique  

le 8 avril 2003
- M. Matthew Kronby, Avocat, Directeur  
adjoint, Droit commercial  

le 25 mars 2003

**Nova Scotia Fish Packers**

- M. Denny Morrow, directeur exécutif  

le 18 mars 2003

**Syndicat canadien des communications, de  
l'énergie et du papier**

- M. Fred Wilson, représentant national  

le 11 février 2003

**Syndicat des Métallos**

- M. Dennis Deveau, agent de liaison  
gouvernementale, division de la  
législature  

le 1er avril 2003

**Syndicat national des cultivateurs**

- M. Darrin Qualman, directeur exécutif  

le 21 février 2003

**Western Barley Growers Association**

- M. Douglas McBain, président  

le 19 février 2003

**Weyerhaeuser**

- M. David A. Larsen, vice-président, affaires  
publiques et gouvernementales  

le 17 février 2003

**Wild Rose Agricultural Producers**

- M. Brent McBean, directeur  

le 19 février 2003

**ANNEXE III:  
TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE**

---

**Particuliers**

**Professeur Don Barry**

Relations internationales  
Université de Calgary

le 20 février 2003

**M. Anthony Campbell**

Consultant

le 18 mars 2003

**M. Peter Clark**

Partenaire  
Grey, Clark, Shih & Associates, Ltd.

le 3 février 2003

**Professeur Theodore Cohn**

Département des sciences politiques  
Université Simon Fraser

le 18 février 2003

**Professeur Gilbert Gagné**

Département des études politiques  
Université Bishop

le 3 février 2003

**M<sup>e</sup> Billy Garton**

Partenaire  
Bull, Housser & Tupper

le 17 février 2003

**M<sup>e</sup> Charles Gastle**

Partenaire, Shibley Righton

le 11 février 2003

**Professeur Richard Harris**

Département des sciences économiques  
Université Simon Fraser

le 17 février 2003

**Professeur John Helliwell**

Département des sciences économiques  
Université de la Colombie Britannique

le 18 février 2003

**M<sup>e</sup> Lawrence L. Herman**

Avocat-conseil associé  
Cassels, Brock & Blackwell LLP

le 4 février 2003

**M<sup>e</sup> Jon Johnson**

Partenaire  
Goodmans LLP

le 4 février 2003

**Professeure Laura Macdonald**

Professeure associée et directrice du Centre  
for North American Politics and Society  
Université Carleton

le 8 avril 2003

**ANNEXE III :**  
**TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE**

---

**L'honorable Roy MacLaren**

Ancien ministre du Commerce international  
le 4 février 2003

**Professeur George MacLean**

Études politiques  
Université du Manitoba  
le 21 février 2003

**Mme Kathleen Macmillan**

Présidente  
International Trade Policy Consultants  
le 3 février 2003

**Professeur Donald McRae**

Droit des affaires et droit commercial  
Université d'Ottawa  
le 3 février 2003

**Professeur Armand de Mestral**

Faculté de droit  
Université McGill  
le 26 février 2003

**Professeur Rolf Mirus**

Directeur, Centre for Economic Research,  
School of Business  
Université de l'Alberta  
le 20 février 2003

**M. Tim O'Neill**

Vice-président exécutif et économiste en chef  
Groupe financier BMO  
le 26 mars 2003

**Professeur Richard Ouellet**

Faculté de droit  
Université Laval  
le 26 février 2003

**M. Les Reed**

Consultant en politiques forestières  
le 17 février 2003

**M<sup>e</sup> Steven Shrybman**

Avocat  
Sack Goldblatt Mitchell  
le 26 février 2003

**M. David Usherwood**

le 19 février 2003

**ANNEXE III :**  
**TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE**

---

**Mission d'information : Washington, D.C., 28 avril au 1er mai 2003**

**Ambassade des États-Unis à Ottawa**

- Son Excellence Paul Cellucci, ambassadeur des États-Unis au Canada
- M. Michael Gallagher, Ministre-conseiller, Affaires économiques

Ottawa, le 28 avril 2003

**Ambassade du Canada aux États-Unis**

- M. Michael F. Kergin, ambassadeur du Canada aux États-Unis
- M. Bertin Côté, ministre (Affaires économiques) et chef de mission adjoint
- M. Peter Boehm, ministre (Affaires politiques)
- M William R. Crosbie, Ministre-conseiller (Politique économique et commerciale)
- M. Ariel N. Delouya, Ministre-conseiller (Affaires juridiques et du Congrès)
- M. Terry R. Colli, directeur, Affaires publiques
- M. Alan H. Minz, conseiller (Politique commerciale)
- M. Christopher A. Shapardanov, (Affaires politiques)
- M<sup>me</sup> Birgit Matthiesen, Division de la politique économique et commerciale

les 29-30 avril 2003

le 1er mai 2003

**Ambassade du Canada aux États-Unis***(suite)*

- M<sup>me</sup> Catherine Vézina, Affaires multilatérales

les 29-30 avril 2003

le 1er mai 2003

**American Consumers for Affordable Homes**

- M<sup>me</sup> Susan E. Petrunias
- M. Bruce H. Hahn, président, American Homeowners Foundation
- M. Kent Knutson, vice-président, Relations avec les gouvernements, Home Depot
- M. Jonathan Gold, vice-président, Politique commerciale internationale, International Mass Retail Association
- M. Michael S. Carliner, vice-président consultatif, Économie, National Association of Home Builders
- M. Jason M. Lynn, directeur législatif, National Association of Home Builders

le 1er mai 2003

- M. Michael Strauss, directeur, Communications législatives, National Association of Home Builders

- M<sup>me</sup> Pamela J. Slater, représentante législative, Consumers for World Trade

- M. Donald Ferguson, Geduldig and Ferguson

- M. Gary Horlick, Wilmer, Cutler and Pickering

le 1er mai 2003

**American Enterprise Institute for Public Policy Research**

- M. John C. Fortier, Ph.D., attaché de recherche

le 29 avril 2003

**Americans for Better Borders Coalition**

- M<sup>me</sup> Theresa Cardinal Brown, coprésidente de la coalition

- M. John Murphy, vice-président, U.S. Chamber of Commerce

le 30 avril 2003

## ANNEXE III :

### TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE

---

#### **Bureau du représentant américain au Commerce**

- M. John M. Melle, adjoint au représentant américain du Commerce en Amérique du Nord
- M<sup>me</sup> Sharon Bomer Lauritsen, adjointe au représentant américain du Commerce (Affaires agricoles)
- M<sup>me</sup> E. Sage Chandler, directrice, Affaires canadiennes

le 29 avril 2003

#### **Chambre des représentants des États-Unis**

- M. Amo Houghton (R- Corning), membre du Congrès
- M. Bob Van Wicklin, directeur législatif auprès d'Amo Houghton, membre du Congrès

le 29 avril 2003

#### **Comité du Sénat chargé des affaires gouvernementales**

- M<sup>me</sup> Susan M. Collins (R-ME), sénatrice, présidente
- M. Rob Owen, conseiller de la sénatrice Susan M. Collins
- M<sup>me</sup> Jane Alonso, adjointe législative de la sénatrice Susan M. Collins

le 30 avril 2003

#### **Département du commerce des États-Unis**

- M. William Henry Lash III, Secrétaire adjoint au commerce, Conformité et accès au marché
- M. Andrew I. Rudman, directeur intérimaire, Bureau de l'ALENA et Affaires interaméricaines
- M<sup>me</sup> Geri C. Word, chef de l'équipe chargée de la conformité
- M. Carlos Busquets, chargé du dossier du Canada
- M. Pierce Scranton, adjoint spécial

le 1<sup>er</sup> mai 2003

#### **Mission permanente du Canada auprès de l'Organisation des États américains**

- M<sup>me</sup> Gwyneth Kutz, conseillère et représentante suppléante du Canada auprès de l'Organisation des États américains

le 1<sup>er</sup> mai 2003

#### **Murphy Frazer & Selfridge**

- M. Paul Frazer

le 29 avril 2003

**ANNEXE III :**

**TÉMOINS AYANT CONTRIBUÉ AU VOLUME PREMIER DE L'ÉTUDE**

---

**Northern Border Caucus**

- M. Earl Pomeroy (D-ND), membre du Congrès, coprésident
- M. Michael Morrow, premier adjoint administratif, sous-comité du commerce, Ways and Means Committee
- M<sup>me</sup> Juliet A. Bender, fellow de LEGIS, sous-comité du commerce, Ways and Means Committee
- M. Jasper MacSparrow, premier adjoint législatif de Rick Larsen, membre du Congrès
- M. Beau Schuyler, premier adjoint législatif de John Turner, membre du Congrès
- M. Darin T. Beffa, adjoint législatif de George R. Nethercutt fils, membre du Congrès
- M<sup>me</sup> Lori Mrowka, adjointe législative de Bart Stupak, membre du Congrès
- M<sup>me</sup> Andrea Salinas, adjointe législative de Fortney H. (Pete) Stark, membre du Congrès

le 1<sup>er</sup> mai 2003

**Service de recherche du Congrès**

- M. Ian F. Ferguson, analyste, Commerce et finances internationales

le 29 avril 2003

**Sous-comité du commerce international du Sénat**

- M. Craig Thomas (R-WY), sénateur, président
- M. Bryn N. Stewart, conseiller général du sénateur Craig Thomas

le 29 avril 2003

**University of Maryland**

- M. Peter Morici, professeur de commerce international à la Robert H. Smith School of Business

le 29 avril 2003